SHEENA IYENGAR



Nghệ thuật chọn lựa

The Art of Choosing







Table of Contents

Table of Contents 2

Quá khứ là khúc dạo đầu 4

CHƯƠNG MỘT 9

CHƯƠNG 2 24

CHƯƠNG 3 59

CHƯƠNG 4 85

CHƯƠNG 5 107

CHƯƠNG 6 134

CHƯƠNG 7 162

Phần kết 190

Lời cảm ơn 199

Ghi chú 204

Về tác giả 225

Tặng bố, người đã bảo con rằng mọi việc đều có thể

Tặng mẹ, người đã luôn bên con trên mọi nẻo đường đời

Quá khứ là khúc dạo đầu

Mọi sự đều có nguồn cơn

- Joseph Campbell

Tôi sinh ra ở Toronto. Mẹ tôi sinh non một tháng giữa lúc cơn bão bao phủ thành phố dưới tuyết lạnh và một bầu không khí câm lặng. Sự đột ngột và điều kiện thời tiết nhập nhoạng vào lúc tôi ra đời là những điềm gở dù rằng khi ấy chẳng ai để ý đến chúng. Mẹ tôi vừa mới di cư từ Ấn Độ sang, bà là người thuộc về cả hai thế giới và bà đã truyền sang tôi tính cách của một người thuộc nhiều nền văn hóa [1] . Bố tôi đang trên đường sang Canada, nhưng ông không đến kịp; việc ông vắng mặt lúc tôi ra đời là dấu hiệu của sự vắng mặt lâu hơn sau này. Ngẫm lại, tôi nhận ra mọi nẻo đời mình đã được định sẵn ngay thời điểm tôi chào đời. Dù là những vì tinh tú trên trời hay chỉ là hòn đá cuội bên đường, dù do bàn tay của Chúa trời hay bởi thế lực vô hình, thì số mệnh đã được định đoạt và mọi chuyện sau này của tôi chỉ để xác nhận điều này mà thôi.

Đó là một câu chuyện. Còn đây là câu chuyện khác.

Bạn chẳng biết được đâu. Đó là cuộc đời kiểu đồ chơi "chú hề trong hộp" (jack-in-the-box): Bạn thận trọng mở nó, từng hộp một, ấy thế mà mọi thứ vẫn bung xổ ra. Tôi bước vào thế giới này như thế - thật đột ngột - sớm một tháng so với dự tính. Bố tôi thậm chí không kịp có mặt, ông vẫn còn ở Ấn Độ, nơi mẹ tôi vẫn hằng nghĩ rằng bà cũng ở đó. Ấy thế mà không hiểu sao rốt cuộc bà ẵm tôi trên tay ở Toronto, và bên ngoài cửa sổ, bà có thể nhìn thấy tuyết đang bị cuốn đi. Giống những bông tuyết ấy, chúng tôi trôi dạt đến nhiều nơi khác nữa: Flushing, Queens rồi đến Elmwood Park, bang New Jersey. Tôi lớn lên trong cộng đồng dân di cư người Sikh, những người cũng giống như bố mẹ tôi, đã rời hẳn Ấn Độ nhưng vẫn mang nó theo mình. Và thế là tôi được nuôi nấng trên một đất nước trong lòng đất nước khác, bởi vì bố mẹ tôi luôn cố gắng lập lại cuộc sống họ vẫn hằng quen thuộc.

Cứ mỗi tuần ba ngày, bố mẹ dẫn tôi đến *gurudwara* , một đền thờ, tại đó tôi ngồi ở phía bên phải cùng những người đàn bà, trong khi đám đàn ông túm tụm mé bên trái. Theo tín điều của đạo Sikh, tôi để tóc dài và không được cắt tóc, tượng trưng cho sự sáng tạo hoàn hảo của Chúa trời. Ở cổ tay phải tôi đeo *kara* , một loại vòng tay bằng thép, tượng trưng cho sự vững tin và ngoan đạo và đó cũng chính là lời răn đe rằng bất kể tôi làm gì cũng đều diễn ra dưới ánh mắt trông chừng của Chúa trời. Và trong mọi lúc, kể cả khi tắm, tôi phải mặc *kachchha* , một loại đồ lót gần giống như quần lót boxers, biểu hiện của sự kiềm chế dục vọng. Đây chỉ là một trong vô số phép tắc mà tôi phải theo, mọi người theo đạo Sikh đều thế, và những gì mà đạo Sikh không ra lệnh thì do bố mẹ tôi quyết định. Điều này có vẻ như tốt cho bản thân tôi, nhưng cuộc sống luôn có cách chọc thủng các kế hoạch của bạn hay các kế hoạch người khác vạch ra cho bạn.

Đến khi chập chững, tôi luôn va vào mọi thứ, và thoạt đầu bố mẹ cứ nghĩ tôi chỉ là một con bé hết sức vụng về. Nhưng một chiếc đồng hồ tính tiền đỗ xe hẳn phải đủ lớn để né tránh chứ? Và tại sao tôi lại cần người khác nhắc nhở thường xuyên phải cẩn thận mỗi khi đi đứng? Đến khi rõ ra tôi không phải là một con bé vụng về thông thường nữa, tôi được đưa đến một chuyên gia thị lực tại bệnh viện Các tín đồ Columbia. Ông ta nhanh chóng giải đáp điều bí ẩn: tôi bị mắc dạng hiếm gặp của chứng viêm võng mạc sắc tố (retinitis pigmentosa), một chứng bệnh di truyền về thoái hóa võng mạc, và thị lực của tôi chỉ là 20/400. Trước khi vào trung học, tôi đã mù hẳn, chỉ còn nhận biết là có ánh sáng mà thôi.

Tôi cho rằng điều bất ngờ xảy ra hôm nay giúp ta sẵn sàng cho những bất ngờ sắp tới. Đương đầu với mù lòa hẳn đã giúp tôi kiên cường hơn. (Hay tôi có thể đương đầu tốt *do* bẩm sinh tôi đã kiên cường?) Thế nhưng, dù có chuẩn bị kỹ đến đâu, chúng ta vẫn có thể phải hứng chịu nỗi đau quặn lòng. Bố mất năm tôi 13 tuổi. Sáng đó, ông thả mẹ tôi xuống chỗ làm ở Harlem và hứa sẽ đi gặp bác sĩ để khám cái chân đau và những vấn đề hô hấp mà ông đang mắc phải. Tuy nhiên, tại phòng khám bệnh, do nhầm lịch hẹn nên chẳng ai đến khám cho ông khi đó. Bực bội vì chuyện này - và sẵn đang bị stress từ những chuyện khác - ông hét mắng, lao ra khỏi phòng khám và nện chân thình thịch xuống vỉa hè cho đến khi ông gục xuống trước một quán bar. Nhân viên pha chế của quán đã kéo ông vào bên trong và gọi xe cứu thương. Cuối cùng thì bố tôi cũng được đưa đến bệnh viện, nhưng ông không sống nổi vì lên cơn đau tim nhiều lần trên đường đến đó.

Chuyện này không có ý nói rằng cuộc đời chúng ta chỉ được định hướng bởi những sự kiện ngẫu nhiên, hú họa và chẳng mấy dễ chịu, nhưng có vẻ như, bất chấp kết quả ra sao, "chiếc xe cuộc đời" vẫn tiến vào vùng đất phần lớn chưa có trên bản đồ. Bạn có thể điều khiển chiếc xe đó được đến đâu khi mà tầm nhìn chỉ có chừng ấy và thời tiết lại thay đổi còn nhanh hơn việc bạn có thể kịp thốt lên mấy tiếng "Bất ngờ quá!"?

....

Hượm đã. Tôi vẫn còn một câu chuyện khác để kể cho bạn. Và mặc dù đây là câu chuyện về tôi, nhưng một lần nữa tôi ngờ rằng lần này bạn cũng sẽ thấy chính mình trong đó.

Năm 1971, bố mẹ tôi di cư từ Ấn Độ sang Mỹ theo ngả Canada. Như nhiều người đi trước, khi đặt chân lên vùng đất mới và cuộc đời mới này, họ đi tìm một "giấc mơ Mỹ". Họ sớm phát hiện ra rằng việc theo đuổi giấc mơ đó dẫn đến nhiều thách thức gian khổ, nhưng họ vẫn bền chí. Tôi được sinh ra trong giấc mơ đó, và tôi cho rằng mình hiểu rõ nó hơn bố mẹ vì tôi thông thạo văn hóa Mỹ hơn. Cụ thể tôi nhận thức được rằng thứ tuyệt đẹp tỏa sáng ở trung tâm của giấc mơ này chính là sự lựa chọn - sáng đến nỗi bạn vẫn có thể thấy được nó ngay cả khi bạn, cũng giống như tôi, có mù lòa đi nữa.

Bố mẹ tôi đã chọn đến đất nước này, nhưng họ cũng đã chọn việc giữ lại càng nhiều càng tốt những điều liên quan đến đất nước Ấn Độ. Họ sống cùng những người Sikh khác, tuân theo giáo lý của đạo và dạy cho tôi ý nghĩa của sự phục tùng. Ăn gì, mặc gì, học gì và sau này là làm việc ở đâu, kết hôn với ai - tôi đều phải theo phép tắc của người Sikh và ý nguyện của gia đình. Thế nhưng tôi được học ở trường rằng tự quyết định mọi việc cho

chính mình không chỉ là điều hợp lẽ tự nhiên mà còn là điều đáng khao khát nữa. Đây chẳng phải là vấn đề liên quan đến nền tảng văn hóa, cá tính hay khả năng; đơn giản đó là sự thật và lẽ phải. Nói cách khác, với một cô gái mù người Sikh bị lệ thuộc vào quá nhiều điều cấm đoán, đây là một tư tưởng hết sức mạnh mẽ. Tôi có thể nghĩ đến đời mình kiểu như định mệnh đã an bài, như thế có lẽ đúng ý với bố mẹ hơn. Hay tôi có thể nghĩ đến nó như một chuỗi tai họa ngoài tầm kiểm soát, đó cũng là một cách lý giải cho sự mù lòa của tôi và cái chết của bố. Tuy nhiên, có vẻ như tình hình sẽ hứa hẹn hơn nếu tôi nghĩ rằng cuộc đời là một chuỗi những lựa chọn, là những điều vẫn còn có thể xảy ra, và là những việc mà tôi có thể biến thành hiện thực.

Nhiều người trong số chúng ta nghĩ đến và kể lại câu chuyện của mình chỉ bằng loại ngôn ngữ mà chúng ta đã lựa chọn. Đó hẳn nhiên là ngôn ngữ chung của nước Mỹ, và việc dùng ngôn ngữ này đã gia tăng nhanh chóng ở phần lớn các nơi khác trên thế giới. Chúng ta có lẽ dễ chấp nhận những câu chuyện của người kia hơn khi chúng được kể bằng loại ngôn ngữ này, và như hy vọng của tôi sẽ được trình bày trong quyển sách, "lựa chọn để nói" (speaking choice) mang lại nhiều lợi ích. Nhưng tôi cũng hy vọng sẽ khám phá ra được nhiều nẻo đường khác mà trong đó chúng ta sống và kể lại câu chuyện của mình, hình thành nên những câu chuyện kể phức tạp và mang nhiều sắc thái hơn những ngả rẽ thô thiển của Số phận và Cơ hội mà tôi trình bày ở trên.

....

Bài học cuộc đời về sự lựa chọn mà tôi có được từ thuở bé dần dần trở thành những kiến thức hàn lâm khi tôi vào đại học. Tại Đại học Pennsylvania, tôi đã nghiên cứu nhiều nhóm tôn giáo khác nhau để tìm hiểu tôn giáo ảnh hưởng đến nhân sinh quan của con người như thế nào. Nghiên cứu này cho thấy các quan điểm về lựa chọn rất khác nhau, rằng các trải nghiệm của tôi trong vai trò là một người Sikh và một người Mỹ cũng chỉ cho phép tôi biết đến một nhóm nhỏ trong số đó. Sau này, khi là nghiên cứu sinh tiến sĩ khoa tâm lý xã hội tại Đại học Stanford, tôi đã so sánh sự hình thành và thực tiễn của lựa chọn giữa các nền văn hóa. Tôi nghiên cứu sự khác biệt về văn hóa và cả những yếu tố quen thuộc ảnh hưởng đến lựa chọn hàng ngày của chúng ta. Đây chính là trọng tâm của sự nghiệp nghiên cứu của tôi trong 15 năm qua.

Khái niệm "lựa chọn" bao hàm quá nhiều ý nghĩa khác nhau và có quá nhiều hướng khác nhau để nghiên cứu về chúng, cho nên tôi không thể nào nêu lên đầy đủ trong một quyển sách được. Tôi chỉ nhắm đến việc khám phá những khía cạnh tôi nhận thấy đáng suy nghĩ và có liên quan nhiều nhất đến cách sống của chúng ta. Quyển sách này được đặt trên cơ sở tâm lý học, nhưng tôi cũng viện đến nhiều lĩnh vực và chuyên môn khác, bao gồm kinh doanh, kinh tế học, sinh học, triết học, nghiên cứu văn hóa, chính sách công và y tế. Với cách làm như vậy, tôi hy vọng thể hiện được hết mức có thể các quan điểm và đem ra bàn luận những quan niệm mà chúng ta đã biết về vai trò và thực tiễn của lựa chọn trong cuộc sống.

Mỗi chương trong bảy chương sau sẽ nhìn nhận lựa chọn ở một lợi điểm khác nhau và giải quyết nhiều câu hỏi khác nhau về cách mà lựa chọn tác động đến cuộc sống của chúng

ta. Vì sao lựa chọn lại có sức mạnh như vậy và sức mạnh này đến từ đâu? Có phải tất cả chúng ta đều chọn lựa theo cùng một cách? Mối liên quan giữa cách chúng ta chọn lựa và địa vị của chúng ta là như thế nào? Vì sao chúng ta lại thường xuyên thất vọng bởi những lựa chọn của mình, và chúng ta làm thế nào để tận dụng công cụ lựa chọn một cách hiệu quả nhất? Chúng ta kiểm soát lựa chọn hàng ngày của mình nhiều đến đâu? Chúng ta sẽ chọn lựa ra sao nếu quyền lựa chọn của mình gần như không có giới hạn? Chúng ta có nên để người khác chọn lựa thay mình hay không, và nếu có thì đó là ai và vì sao? Dù bạn có đồng ý với các quan điểm, gợi ý và kết luận của tôi hay không - và tôi dám chắc là không phải lúc nào chúng ta cũng đồng ý với nhau đâu - thì chỉ với quá trình tìm hiểu về những vấn đề này cũng có thể giúp bạn có được những quyết định sâu sắc hơn. Lựa chọn, từ việc nhỏ nhặt cho đến một sự kiện thay đổi cuộc đời, cả lúc hiện hữu lẫn khi vắng mặt, là một phần không thể tách rời của các câu chuyện về cuộc đời của chúng ta. Khi bạn đọc quyển sách này, tôi hy vọng bạn có thể thấu hiểu chính bản thân mình, cuộc đời mình, rằng mọi sự đã bắt đầu như thế nào và nó sẽ hướng về đâu.

---

[1] Nguyên văn “multiple identity”.

Tự do là gì? Tự do là quyền được chọn lựa:

là quyền tự tạo cho mình nhiều phương cách lựa chọn khác nhau.

Nếu mất đi khả năng lựa chọn, con người không còn là con người nữa

mà chỉ là một thành phần, một công cụ, một đồ vật mà thôi.

- Archibald MacLeish,

nhà thơ Mỹ đoạt giải Pulitzer

CHƯƠNG MỘT
Tiếng gọi nơi hoang dã [2]

I. SỐNG SÓT

Bạn sẽ làm gì nào? Nếu bạn bị bỏ rơi ngoài biển trên một chiếc phao nhỏ hay kẹt lại trên núi với chiếc chân gãy hay nói chung gặp trở ngại theo kiểu "bơi ngược dòng không mái chèo" - như mọi người thường nói - thì bạn nghĩ mình sẽ làm gì? Bạn sẽ bơi được trong bao lâu rồi mới xuôi tay? Bạn có thể nuôi hy vọng trong bao lâu? Chúng tôi đưa ra những câu hỏi này, sau khi dùng bữa, trong những lúc tiệc tùng họp mặt, vào những chiều Chủ nhật nhàn rỗi, chẳng phải để tìm vài mẹo vặt hòng sống sót mà vì chúng tôi bị mê hoặc bởi sức chịu đựng tối đa và khả năng ứng phó của chúng ta khi lâm vào tình cảnh cực kỳ khó khăn mà lại không hề được chuẩn bị hoặc không lường trước được. Chúng tôi muốn biết trong số chúng ta, ai sẽ còn sống sót để kể lại câu chuyện?

Ví dụ như trường hợp của Steven Callahan. Vào ngày 5 tháng 2 năm 1982, khoảng 800 dặm phía Tây quần đảo Canaria [3] , thuyền của ông, chiếc Napoleon Solo, bị bão đánh lật úp. Callahan, khi đó 30 tuổi, nhận ra chỉ còn mình ông trơ trọi lênh đênh trên biển với một chiếc phao rò rỉ cùng vài nguồn dự trữ ít ỏi. Ông hứng nước mưa để uống và tự làm lao đâm cá. Ông ăn hàu và thỉnh thoảng bắt được những con chim sà xuống ăn phần thịt hàu thừa. Để giữ mình tỉnh táo, ông ghi lại những gì đã trải qua và tập yoga mỗi khi cơ thể yếu ớt của ông cho phép. Còn lại là, chờ đợi và trôi dạt về phía Tây. Bảy mươi sáu ngày sau, ngày 21 tháng 4, một chiếc tàu đã phát hiện ra Callahan ở ngoài khơi miền duyên hải quần đảo Guadeloupe [4] . Thậm chí cho đến ngày nay, ông là một trong số ít ỏi những người cầm cự được trên biển một mình trong hơn một tháng.

Không chút nghi ngờ rằng Callahan - một con sói biển - đã nắm vững những kỹ năng đi biển hết sức quan trọng để sống sót, nhưng liệu chỉ với những kỹ năng này thì có đủ để cứu sống ông hay không? Trong cuốn sách của mình, *Lênh đênh: Bảy mươi sáu Ngày Lưu lạc trên Biển* (Adrift: Seventy-six Days Lost at Sea) ông miêu tả tâm trạng của mình không lâu sau khi xảy ra thảm họa như sau:

Quanh tôi lởn vởn mảnh vụn của chiếc *Solo* . Các thiết bị của tôi được tuyệt đối an toàn, những hệ thống quan trọng nhất vẫn đang hoạt động, công việc ưu tiên trong ngày đã định ra, thứ tự ưu tiên không có gì phải bàn cãi. Dù thế nào chăng nữa, tôi vẫn phải nén lại những nỗi lo lắng, đau đớn, sợ hãi đang trỗi dậy. Tôi là thuyền trưởng của chiếc tàu bé xíu giữa những cơn sóng đầy phản trắc. Tôi đã thoát được trạng thái bấn loạn sau khi mất chiếc Solo và sau cùng cũng đã có nước uống và thức ăn. Tôi vượt qua được cái chết mười mươi và giờ

đây tôi đứng trước một lựa chọn: tự mình hướng đến một cuộc sống mới hoặc là đầu hàng và tự nhìn mình chết dần. Tôi chọn cách chiến đấu đến cùng.

Callahan đã hình dung lại tình cảnh của mình, dẫu rằng cực kỳ tồi tệ, qua những lựa chọn. Đại dương mênh mông, bốn bề thăm thẳm. Ông chẳng thấy gì khác ngoài một mặt biển xanh bất tận, ẩn chứa bên dưới nhiều nỗi lo sợ và hiểm họa bất chợt. Tuy nhiên, trong tiếng sóng vỗ bập bềnh và tiếng gió rít ông không nghe thấy lời phán quyết phải chết mà thay vào đó là câu hỏi: "Có muốn sống hay không?" Khả năng nghe được câu hỏi đó và trả lời bằng một câu khẳng định - để đòi lại cho mình sự lựa chọn mà dường như hoàn cảnh đã tước bỏ trước đó - có thể là thứ đã giúp ông sống sót. Lần tới, nếu ai đó hỏi rằng "Bạn sẽ làm gì nào?", bạn có thể trích một trang từ quyển sách của Callahan và trả lời, "Tôi sẽ chọn lựa."

Một người sống sót nổi tiếng khác, Joe Simpson, suýt chết khi leo xuống từ một ngọn núi trong số những đỉnh núi băng nằm trên lãnh thổ Peru của dãy Andes [5] . Sau khi bị ngã gãy chân, ông không thể bước đi được, vì thế người bạn cùng leo núi, Simon Yates đã cố gắng dùng dây thừng để hạ ông xuống nơi an toàn. Do không thể nhìn và nghe thấy Simpson nên khi Yates vô tình hạ ông xuống một gờ đá, Simpson không thể giữ chắc được và ông cũng không thể leo ngược lên được. Giờ đây, Yates phải gánh chịu toàn bộ trọng lượng của Simpson; sớm muộn gì, ông (Yates) cũng không chịu nổi và cả hai sẽ rơi xuống chết. Sau cùng, nhận thấy không còn cách nào khác, Yate cắt sợi thừng, và đinh ninh rằng ông đã kết án tử hình bạn mình. Những gì xảy ra sau đó thật lạ thường: Simpson đã rơi xuống ngay trên rìa của một khe băng, trong vài ngày kế tiếp ông đã bò năm dặm xuyên qua một con sông băng và đến được nơi cắm trại ngay trước khi Yates chuẩn bị bỏ đi. Trong cuốn *"Chạm cõi hư không" (Touching the Void)* kể về tai nạn này, Simpson viết:

Thôi thúc từ bỏ không leo xuống nữa là một điều nhục nhã, không thể chịu đựng được. Tôi không mường tượng được có gì bên dưới nhưng tôi chắc chắn hai điều: Simon đã bỏ đi và sẽ không quay lại. Nghĩa là cứ nằm trên mỏm băng này thì đời tôi thế là chấm dứt. Phía trên không còn lối thoát, và buông mình sang mé bên kia thì chẳng khác nào là một lời mời mọc chấm dứt nhanh chóng mọi chuyện này. Tôi đã bị cám dỗ bởi điều đó, nhưng thậm chí ngay trong cơn tuyệt vọng, tôi thấy rằng mình không đủ can đảm để tự kết liễu cuộc đời. Còn rất lâu mới đến lúc giá rét và sự kiệt sức đánh quỵ tôi trên mỏm băng này, và nghĩ đến việc phải một mình nằm chờ điều đó đến và sẽ loạn trí bởi thời gian quá lâu như vậy đã buộc tôi có lựa chọn này: tụt xuống cho đến khi có thể tìm lối thoát hoặc là chết giữa đường. Tôi thà đi gặp cái chết còn hơn để nó tìm đến mình. Giờ thì chẳng còn đường lùi, dù trong tôi đang gào lên là hãy từ bỏ đi.

Với những người có ý chí sắt đá như Callahan và Simpson, việc họ có sống sót hay không chỉ phụ thuộc vào lựa chọn của họ mà thôi. Và như Simpson đã trình bày cụ thể, lựa chọn là một mệnh lệnh chứ không phải là cơ hội; bạn có thể lãng phí cơ hội, nhưng gần như không thể chống lại mệnh lệnh.

Dù phần lớn chúng ta sẽ chẳng bao giờ trải qua những hoàn cảnh cực kỳ khắc nghiệt như trên (hy vọng là vậy), thế nhưng hàng ngày chúng ta vẫn phải đối diện với những mệnh lệnh của bản thân, buộc mình phải chọn lựa. Chúng ta nên hành động hay nên dừng lại và

quan sát? Bình tĩnh chấp nhận bất kể việc gì xảy ra với mình, hay gan lì theo đuổi những mục tiêu mà mình tự đặt ra? Chúng ta đo cuộc đời mình bằng nhiều thước đo khác nhau: là tháng năm, là những sự kiện lớn, là những thành tựu. Chúng ta cũng có thể đo cuộc đời bằng những lựa chọn mà chúng ta đã thực hiện. Tổng hợp toàn bộ những lựa chọn này mang lại cho chúng ta nơi sinh sống và địa vị xã hội hiện tại, bất kể ta là ai, ta ở đâu. Khi nhìn cuộc đời qua lăng kính này, rõ ràng sự lựa chọn là một nguồn lực vô cùng mạnh mẽ, một yếu tố đóng vai trò quyết định cách sống của chúng ta. Nhưng sức mạnh của sự lựa chọn bắt nguồn từ đâu, và khả năng chúng ta có thể tận dụng triệt để nó ra sao?

II. LOÀI CHUỘT VÀ CON NGƯỜI

Vào năm 1957, Curt Richter, một nhà tâm sinh học có nhiều công trình nghiên cứu của Đại học Y khoa Johns Hopkins, đã tiến hành một thí nghiệm có thể khiến bạn sững sờ. Để nghiên cứu tác động của nhiệt độ nước đối với sức chịu đựng, Richter và các cộng sự đã đặt hàng tá chuột cống vào các bình thủy tinh - mỗi bình một con - và sau đó đổ nước vào bình. Do thành bình quá trơn và quá cao không thể leo trốn được nên lũ chuột rơi vào thế “bơi - hoặc - chết chìm” đúng theo nghĩa đen. Thậm chí, Richter còn cho đặt vòi xịt nước từ trên xuống để nhấn chìm những con chuột chỉ cố nổi vật vờ thay vì phải bơi cật lực tìm lối thoát. Sau đó ông đo xem lũ chuột bơi được trong bao lâu - trong tình trạng không thức ăn, không ngơi nghỉ và không có cơ hội trốn thoát - trước khi chúng chết chìm.

Các nhà nghiên cứu rất ngạc nhiên khi thấy rằng, dù nhiệt độ nước là hoàn toàn giống nhau, các con chuột cùng thể trạng lại bơi trong những quãng thời gian khác nhau rõ rệt. Một số liên tục bơi trong khoảng thời gian trung bình là 60 giờ rồi không chịu nổi và kiệt sức, trong khi số khác gần như chìm nghỉm ngay lập tức. Như thể là, sau khi nỗ lực khoảng 15 phút, một số chuột đơn thuần đầu hàng trong khi số khác lại quyết tâm thúc đẩy bản thân đến ngưỡng tột cùng của cơ thể. Các nhà nghiên cứu bối rối tự hỏi có phải vài con chuột tin chắc hơn các con khác rằng nếu chúng tiếp tục bơi thì sau cùng chúng sẽ thoát được. Phải chăng ngay cả ở chuột cũng có khả năng có sự khác nhau về “niềm tin”? Nhưng còn có thể lý giải gì khác hơn cho sự chênh lệch rõ rệt như thế ở kết quả thí nghiệm, đặc biệt khi bản năng sinh tồn của *tất cả* các con chuột chắc hẳn đã được khơi dậy? Có lẽ những con chuột kiên cường hơn, bằng cách nào đó, có lý do để hy vọng có thể trốn thoát khỏi cuộc thí nghiệm kinh khủng này.

Vì thế trong vòng thí nghiệm kế tiếp, thay vì ném thẳng lũ chuột vô nước, các nhà nghiên cứu trước hết bắt chúng lên vài lần, lần nào cũng để chúng giẫy thoát. Sau khi đã quen với việc bị đối xử như thế, lũ chuột bị bỏ vào bình, xịt nước trong vài phút và rồi mở bình và thả chúng vào lồng nhốt trở lại. Quá trình này được lặp lại nhiều lần. Sau cùng, lũ chuột bị đặt vào bình để làm thí nghiệm “bơi - hoặc - chết chìm”. Lần này chẳng con chuột nào có dấu hiệu bỏ cuộc. Chúng bơi trong khoảng thời gian trung bình là hơn 60 giờ trước khi kiệt sức và chết chìm.

Có lẽ chúng ta sẽ không thấy thoải mái lắm khi mô tả rằng lũ chuột có "niềm tin", nhưng vì lúc đầu đã giẫy giụa để thoát khỏi những kẻ đang bắt giữ và cũng đã sống sót trước các dòng nước xịt, dường như chúng tin rằng chúng không chỉ chịu đựng được nghịch cảnh mà còn có thể trốn thoát. Kinh nghiệm đã dạy cho chúng rằng chúng phần nào quyết định được hậu quả và, có lẽ là, sự giải nguy đang đến rất gần. Trong sự bền bỉ lạ thường này, chúng chẳng khác gì Callahan và Simpson, thế nên ta có thể nói rằng lũ chuột này đã thực hiện một sự lựa chọn hay không? Có phải chúng đã *chọn* để sống, ít nhất cũng sống cho đến khi cơ thể của chúng không còn chịu đựng nổi?

Có nỗi đau khi sự kiên cường không được tưởng thưởng thì cũng có nỗi đau khi vì không thể nhận ra mà đánh mất cơ hội tự giải thoát mình. Năm 1965, tại Đại học Cornell, nhà tâm thần học Martin Seligman tiến hành một loạt những thí nghiệm khiến chúng ta phải thay đổi sâu sắc cách suy nghĩ về khả năng làm chủ. Đầu tiên, nhóm nghiên cứu của ông dẫn những con chó lai vào những ô nhỏ màu trắng, từng con một - những con chó này có kích cỡ tương tự với giống chó săn hay giống chó corgis của xứ Wales - và treo lơ lửng bằng yên cương vải bố có tráng một lớp cao su. Người ta đặt những tấm pa-nô ở xung quanh đầu con chó và một cái ách giữa các tấm pa-nô, bắt ngang qua cổ, để cố định phần đầu của nó. Mỗi con chó đều được ách với một con chó ở ô khác thành từng cặp.

Trong suốt thời gian thí nghiệm, mỗi cặp chó đều bị cho sốc điện, dù không gây tổn hại về mặt thể chất nhưng vẫn khiến chúng đau đớn, tuy nhiên có một sự khác biệt cốt yếu giữa hai con chó cùng cặp: Một con có thể ngắt dòng điện ngay lập tức bằng cách dùng đầu ấn vào các tấm pa-nô, trong khi con kia không thể dù đau đớn, quằn quại đến thế nào chăng nữa. Luồng điện là đồng bộ, bắt đầu cùng một lúc đối với mỗi cặp chó, và đều kết thúc cho cả cặp khi con chó có khả năng ngắt dòng điện ấn vào tấm pa-nô. Vì vậy, cường độ dòng điện đối với từng con chó trong một cặp là như nhau, nhưng một con trải nghiệm sự đau đớn có thể kiểm soát, còn con kia thì không. Những con chó không thể ngắt dòng điện nhanh chóng co rúm và rên rỉ, có dấu hiệu lo lắng và tuyệt vọng và những dấu hiệu này vẫn tiếp diễn ngay cả khi cuộc thí nghiệm kết thúc. Trong khi đó, những con chó có thể ngưng dòng điện tỏ ra cáu kỉnh nhưng lại sớm biết lường được cơn đau và tránh khỏi nó bằng cách ấn vào những tấm pa-nô.

Ở giai đoạn hai của cuộc thí nghiệm, hai con chó cùng cặp sẽ bị đưa vào một tình huống mới để xem chúng sẽ áp dụng những gì đã học được như thế nào, trong tình trạng có hoặc mất khả năng làm chủ. Các nhà nghiên cứu đặt mỗi con chó trong một chiếc hộp lớn màu đen ngăn thành hai phần, phân cách nhau bằng một bức tường thấp cao khoảng tầm vai của con vật. Bên phía có cặp chó, sàn nhà được kích điện theo chu kỳ. Phía kia thì không. Tường đủ thấp để có thể nhảy qua, và con chó mà trong thí nghiệm đầu có thể ngưng dòng điện đã nhanh chóng tìm ra được cách thoát thân. Nhưng với những con chó lúc đầu không thể ngưng dòng điện, hai phần ba nằm thụ động trên sàn và chịu đựng. Điện giật cứ diễn ra, và dù chúng có rên rỉ đi nữa nhưng chúng vẫn không cố tìm cách giải thoát. Ngay cả khi chúng thấy con chó kia nhảy qua tường, và thậm chí khi các nhà nghiên cứu lôi chúng sang phía bên kia chiếc hộp để cho chúng thấy rằng có thể thoát khỏi việc bị điện giật thì những con chó này vẫn bỏ cuộc và chịu đựng cơn đau. Đối với chúng, việc thoát khỏi cơn đau nằm ngay bên kia bức tường - rất gần và rất dễ tiếp cận - là không thể có được.

Khi nói về lựa chọn, chúng ta muốn nói đến năng lực thực hiện khả năng làm chủ đối với bản thân và môi trường bên ngoài. Để chọn lựa, đầu tiên chúng ta phải nhận thức rằng làm chủ là điều có thể. Những con chuột vẫn cứ bơi mặc dù càng lúc càng đuối sức và không có bất kỳ lối thoát rõ ràng nào vì chúng đã nếm trải được tự do, mà theo những gì chúng đã biết là tự do có được từ chính những nỗ lực vùng vẫy và giãy giụa mạnh mẽ. Ngược lại, những con chó sớm mất khả năng làm chủ hoàn toàn là vì nghĩ rằng chúng không thể làm gì được. Về sau, khi người ta phục hồi lại khả năng làm chủ cho chúng, hành vi của chúng vẫn không thay đổi bởi chúng vẫn không *ý thức* được khả năng làm chủ. Trên thực tế, chúng vẫn không tự lo liệu được. Nói cách khác, cho dù *trên lý thuyết* những con vật này có được bao nhiêu sự lựa chọn đi nữa thì cũng không quan trọng bằng việc chúng *cảm thấy* chúng có bao nhiêu sự lựa chọn. Và mặc dù những con chuột bị bắt phải chết do yêu cầu của thí nghiệm, nhưng tính kiên trì mà chúng đã thể hiện hẳn sẽ được bù đắp trong thế giới thực, như trường hợp của Callahan và Simpson.

III. LỰA CHỌN Ở TRÍ ÓC

Khi soi gương, chúng ta thấy một số "công cụ" cần thiết để lựa chọn. Mắt, mũi, tai và miệng thu thập thông tin từ môi trường xung quanh trong khi tay và chân giúp ta có thể phản ứng với thông tin đó. Nhờ vào những năng lực này mà ta có thể dung hòa giữa đói và no, an toàn và dễ bị tổn hại, thậm chí là giữa cái chết và sự sống. Tuy nhiên khả năng *chọn lựa* của chúng ta bao hàm nhiều hơn là chỉ đơn thuần phản ứng lại những thông tin từ giác quan. Đầu gối của bạn có thể co giật nếu bác sĩ dùng búa cao su đánh đúng chỗ, nhưng chẳng ai coi phản xạ này là một lựa chọn. Để có sự lựa chọn thực sự, chúng ta phải đánh giá tất cả những phương án hiện có và chọn phương án tốt nhất, làm cho trí óc cũng có vai trò quan trọng trong việc lựa chọn như cơ thể.

Nhờ vào những tiến bộ gần đây trong công nghệ, như là máy chụp cộng hưởng từ chức năng (fMRI), chúng ta có thể xác định hệ thống não bộ liên quan khi thực hiện các lựa chọn: hệ thống vân vỏ não. Bộ phận quan trọng đầu tiên của nó, thể vân, nằm sâu trong trung khu não bộ, khá tương thích về kích cỡ và chức năng giữa các giống loài, từ bò sát đến chim đến động vật có vú. Nó là một phần của một tập hợp cấu trúc có tên gọi là hạch đáy có vai trò như một tổng đài kết nối các chức năng thần kinh cao hơn và thấp hơn. Thể vân tiếp nhận thông tin giác quan từ những phần khác nhau của não và có vai trò hoạch định sự chuyển động, là yếu tố quyết định cho việc thực hiện lựa chọn của chúng ta. Nhưng chức năng chính liên quan đến lựa chọn của nó (thể vân) là phải đánh giá và đưa ra "phần thưởng" [6] cho các trải nghiệm của chúng ta; nó có nhiệm vụ báo động với chúng ta rằng "đường = tốt" và "viêm tủy răng = xấu". Về cơ bản, nó đưa ra sự kết nối thần kinh cần có để tạo cảm giác muốn những gì chúng ta muốn.

Tuy nhiên, chỉ riêng hiểu biết rằng đồ ngọt thì hấp dẫn và viêm tủy răng thì cực đau thôi thì không đủ để dẫn lối cho những lựa chọn của chúng ta. Chúng ta cũng phải kết nối chúng lại để hiểu được trong một số điều kiện, quá nhiều đồ ngọt rốt cuộc có thể dẫn đến vấn đề về ống tủy răng. Đây là điểm mà nửa kia của hệ thống vân vỏ não - vỏ não trước trán - phát

huy tác dụng. Nằm ngay sau trán của chúng ta, vỏ não trước trán hoạt động như một trung tâm ra lệnh của não bộ, tiếp nhận thông tin từ thể vân và các bộ phận khác của cơ thể, dùng những thông tin đó để quyết định và thực hiện quá trình hành động tổng thể một cách tốt nhất. Vỏ não trước trán liên quan đến việc thực hiện các phân tích lợi - hại phức tạp của những hậu quả xảy ra trong hiện tại và tương lai. Nó cũng cho phép chúng ta thúc đẩy khả năng tự chủ khi bị hấp dẫn không cưỡng nổi bởi một điều gì đó dù biết rằng nó sẽ gây tổn hại về lâu về dài.

Sự phát triển của vỏ não trước trán là một ví dụ hoàn hảo về chọn lọc tự nhiên trong thực tiễn. Dù cả con người lẫn con vật đều có vỏ não trước trán, nhưng tỷ trọng vỏ não trước trán trong bộ não của con người lại lớn hơn nhiều so với bất kỳ loài nào khác, cho phép chúng ta có một khả năng vô song để chọn lựa "theo lý trí", thay thế cho tất cả những bản năng cạnh tranh khác. Khả năng này cải thiện theo tuổi tác vì vỏ não trước trán của chúng ta vẫn tiếp tục phát triển tốt sau tuổi thanh thiếu niên. Trong khi các khả năng vận động phần lớn phát triển ở lứa tuổi ấu thơ, khả năng lập luận dựa trên thực tiễn phát triển ở lứa tuổi thanh thiếu niên, thì vỏ não trước trán vẫn tiếp tục trải qua một quá trình phát triển và củng cố cho đến tận độ tuổi giữa 20 và 30 tuổi. Đây là lý do tại sao trẻ nhỏ gặp khó khăn để hiểu những khái niệm trừu tượng hơn người trưởng thành, và cả trẻ nhỏ lẫn thanh thiếu niên đặc biệt có khuynh hướng hành động bốc đồng.

Người ta có thể cho rằng, khả năng chọn lựa tốt là công cụ mạnh mẽ nhất để kiểm soát môi trường sống. Rốt cuộc, chính con người thống trị hành tinh, dù là không có vuốt sắc, da dày, đôi cánh hoặc những phương tiện phòng thủ rõ ràng khác. Chúng ta được sinh ra với những công cụ để thực hiện sự lựa chọn, và quan trọng không kém, chúng ta cũng được sinh ra với khát vọng thực hiện điều đó. Ví dụ, so với những "phần thưởng" được tiếp nhận một cách thụ động, các nơ-ron thần kinh ở thể vân phản ứng nhiều hơn với những "phần thưởng" mà con người hay loài vật chủ động chọn lựa. Như lời một bài hát "Con chim phải bay, con cá phải lặn", và tất cả chúng ta phải chọn lựa.

Khao khát chọn lựa này mang tính bẩm sinh, mạnh đến nỗi chúng ta hành động theo chiều hướng đó trước cả khi chúng ta có thể diễn tả được nó. Trong cuộc nghiên cứu trẻ sơ sinh bốn tháng tuổi, các nhà nghiên cứu buộc dây vào tay của những đứa trẻ này và dạy cho chúng nhận thức rằng chỉ cần giật sợi dây là chúng có thể bật lên một bản nhạc vui tươi. Sau đó các nhà nghiên cứu không buộc dây vào tay chúng nữa, thay vào đó là bật nhạc theo từng khoảng thời gian ngẫu nhiên. Những đứa bé trở nên buồn bã và giận dữ, ngay cả khi cuộc thí nghiệm đã cố ý cho chúng nghe cùng thời lượng như khi chính chúng tự bật nhạc. Những đứa nhỏ này *không chỉ* muốn nghe nhạc; chúng khát khao quyền lựa chọn nghe nhạc.

Mỉa mai thay, trong khi sức mạnh của sự lựa chọn nằm ở khả năng khám phá phương án tốt nhất có thể trong số các phương án hiện hữu, thì đôi khi khao khát chọn lựa lại mạnh mẽ đến nỗi nó có thể cản trở việc theo đuổi ngay chính những lợi ích mà nó mang lại. Ngay cả trong những tình huống mà chẳng có lợi gì nếu có thêm lựa chọn, nghĩa là nó thực sự làm tiêu tốn thời gian và công sức, thì theo bản năng người ta vẫn thích sự lựa chọn hơn. Trong một cuộc thí nghiệm, các con chuột trong một mê cung được quyền chọn đường trực tiếp hoặc đường phân nhánh đến nhiều con đường khác. Con đường trực tiếp hoặc con đường

có phân nhánh rốt cuộc cũng dẫn đến điểm có cùng khối lượng thức ăn, do vậy mà chẳng con đường nào là có ưu thế hơn con đường nào. Tuy nhiên, qua vô số cuộc thí nghiệm, gần như mọi con chuột đều thích con đường có phân nhánh hơn. Tương tự, bồ câu và khỉ đã học được cách ấn nút để cho ra thức ăn thì lại thích lựa chọn loại có hai nút để ấn hơn, mặc dù lựa chọn loại hai nút cũng không tạo ra lượng thức ăn nhiều hơn chọn loại một nút. Dù con người có thể gạt qua sự thiên vị này một cách có ý thức, nhưng điều này không nhất thiết có nghĩa là chúng ta sẽ làm như thế. Trong một thí nghiệm khác, những người được cho một phỉnh (tiền thẻ để chơi bài) thích sử dụng nó ở bàn roulette 2 bánh xe quay hơn là ở bàn roulette 1 bánh xe, cho dù họ chỉ có thể đặt cược vào một "cửa", và *cả ba* bánh xe này đều giống nhau.

Vì thế khao khát chọn lựa là một khuynh hướng tự nhiên. Và mặc dù nguyên nhân lớn nhất để nó phát triển là bởi vì nó chính là một cứu cánh cốt lõi cho sự sống sót của chúng ta, thế nhưng nó vẫn thường hoạt động độc lập với bất kỳ lợi ích cụ thể nào. Trong những trường hợp như thế, khả năng lựa chọn lớn đến nỗi nó không còn đơn thuần là một phương tiện để đạt mục đích nữa mà đã trở thành một điều gì đó có giá trị và cần thiết thực sự. Vậy thì chuyện gì sẽ xảy ra khi chúng ta hưởng được những lợi ích mà lựa chọn nhắm tới nhưng chính nhu cầu được lựa chọn của chúng ta lại không đạt được?

IV. CON BÁO TRONG CHIẾC LỒNG SƠN SON THẾP VÀNG

Thử tưởng tượng về một khách sạn xa hoa bậc nhất. Các bữa điểm tâm, ăn trưa, ăn tối với các món dành cho người sành ăn. Suốt ngày, bạn muốn làm gì tùy thích: quanh quẩn bên hồ bơi, vào spa thư giãn, lượn lờ trong phòng game. Tối đến, bạn ngủ trên một chiếc giường cỡ lớn, gối lông ngỗng và nệm đạt chuẩn 600 sợi chỉ. Nhân viên lúc nào cũng có mặt và luôn tươi cười, vui vẻ thực hiện bất cứ yêu cầu nào mà bạn có thể tưởng tượng, thậm chí khách sạn còn khoe khoang về các dịch vụ chăm sóc y tế tối tân nhất. Bạn có thể đưa cả gia đình đến và giao lưu với vô số người mới. Nếu còn độc thân, bạn có thể tìm thấy ai đó đặc biệt trong số quý ông và quý cô hấp dẫn chung quanh. Và hay nhất là ở chỗ tất cả đều miễn phí. Chỉ có chút vướng mắc: một khi đã làm thủ tục lưu trú, bạn không bao giờ có thể rời đi được nữa [7] .

Không, đó không phải là khách sạn California nổi tiếng kia. Sự giam cầm xa hoa như thế chính là chuẩn mực cho các con vật trong các vườn bách thú trên khắp thế giới. Kể từ thập niên 70 và 80, các vườn bách thú đã cố gắng tái dựng môi trường tự nhiên cho động vật, thay sàn bê tông và các song sắt bằng cỏ, đá cuội, cây cối và các hồ nước. Những môi trường này có thể tái tạo thiên nhiên hoang dã, nhưng các con vật không phải lo lắng chuyện kiếm thức ăn, tìm nơi trú ẩn hay làm thế nào để được an toàn trước các loài dã thú; dường như chúng được cung cấp tất cả những điều thiết yếu của cuộc sống. Thoạt nhìn, có vẻ đây không phải là một cuộc giao dịch tệ hại lắm, nhưng các con vật đã gặp phải vô vàn điều phức tạp. Ngựa vằn luôn phải sống trong tình trạng ngàn cân treo sợi tóc [8] , mỗi ngày đánh hơi thấy mùi sư tử ở chuồng cho "Thú lớn họ Mèo" gần đó và cảm thấy không thể trốn thoát. Chẳng còn khả năng di trú hay dự trữ thực phẩm khi mùa đông đến, và như thế thì

gần như chẳng khác gì báo trước cái chết đối với một con chim hay một con gấu. Thực tế các con vật không có cách nào biết được liệu thức ăn xuất hiện một cách thần kỳ mỗi ngày như từ trước đến giờ có xuất hiện vào ngày mai nữa hay không, và chúng cũng không còn khả năng tự kiếm ăn. Tóm lại, đời sống ở vườn bách thú hoàn toàn không tương thích với những bản năng sinh tồn đã ăn sâu trong mỗi một con thú.

Mặc dù những người chăm sóc động vật hết sức tận tụy, nhưng các con vật ở vườn bách thú vẫn có thể cảm thấy đang bị giam giữ trong một cái bẫy bởi chúng chỉ vận dụng tối thiểu khả năng tự kiểm soát cuộc sống. Không nản chí bởi các lớp hào, tường, lưới và kính dày đặc bao quanh môi trường sống, mỗi năm nhiều con thú vẫn cố gắng trốn thoát và thậm chí một số đã thành công. Năm 2008, Bruno, một con đười ươi 29 tuổi ở vườn bách thú Los Angeles đã đục thủng một lỗ ở tấm lưới bao quanh nơi sống của nó, và bị rơi vào khu cách ly. Không ai bị thương, nhưng 3.000 khách tham quan phải sơ tán trước khi Bruno bị một nhân viên huấn luyện thú tiêm thuốc an thần. Một năm trước đó, một con cọp Xi-bê-ri 4 tuổi có tên là Tatiana đã nhảy qua một cái hào cao hơn 7 mét rưỡi ở vườn thú San Diego, nó đã giết một người và làm hai người khác bị thương trước khi nó bị bắn chết. Và năm 2004, ở vườn thú Berlin, con gấu bốn mắt Juan (một loại gấu ở vùng Nam Mỹ) đã dùng một khúc gỗ để "lướt" qua cái hào bao quanh nơi ở của nó trước khi trèo qua tường trốn thoát. Sau khi đã quay cuồng một vòng ở vòng quay ngựa gỗ của vườn thú và vài lần trượt xuống máng trượt, nó bị bắn thuốc gây mê bởi các nhân viên của vườn thú.

Những câu chuyện này và vô số những chuyện khác nữa cho thấy rằng nhu cầu làm chủ là một động cơ thúc đẩy mạnh mẽ, ngay cả khi nó có thể dẫn đến phương hại. Điều này không chỉ vì được làm chủ tạo cảm giác rất tốt, mà còn vì theo lẽ tự nhiên, không làm chủ được bản thân thì sẽ cảm thấy không dễ chịu và căng thẳng. Trong tình trạng bị bó buộc, cưỡng ép, tuyến nội tiết sẽ tiết ra các hóc-môn gây căng thẳng như adrenalin, một loại hóc-môn được tiết ra để giúp cơ thể phản ứng với nguy hiểm trước mắt. Tất cả chúng ta đều cảm nhận được có một phản ứng chống cự-hoặc-bỏ chạy trước một tình huống nguy hiểm hay khi căng thẳng, giận dữ hoặc hoảng loạn. Nhịp hô hấp và nhịp tim tăng lên, mạch máu co lại làm cho máu-chứa-nhiều-oxy bơm nhanh đến tứ chi. Năng lượng thường được dùng cho những hoạt động của cơ thể như tiêu hóa và duy trì hệ thống miễn dịch tạm thời giảm xuống, giải phóng nhiều năng lượng hơn cho hoạt động đột ngột. Đồng tử giãn ra, phản xạ nhanh hơn và tăng tập trung. Chỉ khi cơn khủng hoảng qua đi thì cơ thể mới phục hồi lại chức năng bình thường của nó.

Những phản ứng như thế là để tăng cường khả năng sinh tồn trong những tình huống ngắn hạn ở môi trường hoang dã vì chúng kích thích con vật chấm dứt mối căng thẳng và tìm cách lấy lại sự làm chủ. Nhưng khi mối căng thẳng không chấm dứt - nghĩa là không thể bỏ chạy hay chống cự - thì cơ thể tiếp tục có những phản ứng căng thẳng cho đến khi kiệt sức. Các con vật trong vườn thú vẫn luôn lo lắng về các nhu cầu sinh tồn cơ bản và khả năng bị thú dữ tấn công bởi chúng không biết rằng chúng được an toàn. Về thể chất, cứ liên tục trong tình trạng báo động cao độ có thể khiến hệ thống miễn dịch yếu đi, gây ra ung thư và thậm chí là các chứng bệnh tim. Về tâm lý, sự căng thẳng này có thể gây ra một loạt các hành vi lặp đi lặp lại và đôi khi là tự hủy hoại gọi là stereotypy, là việc con vật có các hành vi

tương đương với việc vò đầu bứt tai hay cắn môi ở người, dấu hiệu mà hầu hết các nhà sinh học đều xem là biểu hiện của sự tuyệt vọng hay lo lắng.

Gus, một con gấu Bắc cực nặng 700 pound ở Vườn thú Công viên Trung tâm, trước sự sững sờ của khách tham quan và những người chăm sóc, đã biểu hiện hành vi như thế vào năm 1994 khi nó bơi qua bơi lại không ngưng nghỉ trong một khoảnh nhỏ trong thời gian rất lâu. Để xử lý chứng loạn thần kinh chức năng của nó, Gus - một công dân New York thực thụ - đã được bố trí chăm sóc bởi một nhà vật lý trị liệu: Tim Desmond, nhà nghiên cứu hành vi động vật, nổi tiếng vì đã huấn luyện chú cá heo trong phim *Tự do cho Willy (Free Willy)* . Desmond kết luận rằng Gus cần có thêm nhiều thử thách và cơ hội để thực hành bản năng của nó. Gus muốn cảm nhận rằng nó vẫn còn khả năng chọn lựa sử dụng thời gian của nó ở đâu và bằng cách nào - nó cần an tâm là vẫn còn làm chủ được số phận của chính mình. Tương tự, việc chải lông thường xuyên mà những con chuột hamster và chuột ở phòng thí nghiệm thực hiện không phải là do bản tính khó chiều của chúng; đó là một thói quen khi bị căng thẳng, có thể tiếp tục mãi cho đến khi chúng làm xước hết da và gặm đi mất hàng túm lông. Nếu được tiêm chất fluoxetine, một chất chống căng thẳng được biết với tên gọi là Prozac, thì các con vật sẽ giảm hay không còn những hành vi như thế nữa.

Do những tác động gây ảnh hưởng xấu đến cơ thể và tâm lý như thế, sự giam cầm thường có thể khiến cho vòng đời bị rút ngắn lại mặc dù môi trường sống đã được chủ tâm cải thiện. Ví dụ, voi rừng hoang dã ở Châu Phi có vòng đời trung bình là 56 năm so với voi được sinh ra trong vườn thú là 17 năm. Các tác hại khác bao gồm tỷ lệ sinh sản thấp hơn (một vấn đề kinh niên đối với những con gấu trúc bị giam cầm) và tỷ lệ tử vong ở con non cao (hơn 65% đối với gấu Bắc cực). Dù đây là một tin xấu với tất cả các con thú bị giam cầm, nhưng sự việc còn đáng báo động hơn nữa đối với các loài đang có nguy cơ tuyệt chủng.

Với tất cả những tiện ích vật chất mà các vườn thú mang lại và tất cả những nỗ lực hết mức có thể để tái tạo lại môi trường sống tự nhiên cho các loài vật, thì ngay cả vườn thú tỉ mẩn, kỹ càng nhất cũng không thể nào kích thích cho những con vật này thực hiện được những bản năng tự nhiên mà chúng trải nghiệm trong thế giới hoang dã. Sự tuyệt vọng trước một cuộc sống bị giam cầm có lẽ được chuyển tải tốt nhất trong bài thơ "Con báo" của nhà thơ Rainer Maria Rilke: Khi con báo "cất bước quanh vòng tròn chật hẹp, liên tục và liên tục," thì dường như nó đang thực hiện "một điệu vũ nghi thức trước một tâm điểm / mà ở đó quyền năng sẽ trở nên tê liệt." Không như những con chó trong thí nghiệm của Seligman, con báo không thể hiện sự tê liệt bằng cách nằm im mà bằng những chuyển động không ngừng. Nhưng cũng như những con chó tuyệt vọng kia, con báo cũng không thể nhìn xa hơn nhà tù đang giam hãm nó: "Trước mắt nó dường như hiện diện / hàng ngàn chấn song; và sau chấn song, là vô giới." Cho dù các chấn song này là thực hay chỉ là hình ảnh ẩn dụ, khi một sinh vật không còn làm chủ thì dường như chẳng còn gì tồn tại ngoài nỗi đau mất mát này.

V. CHỌN LỰA SỨC KHỎE, CHỌN LỰA LÀNH MẠNH

Chúng ta có lẽ không phải đối diện với nỗi đe dọa bị giam cầm như động vật, nhưng con người lại tự nguyện tạo ra và làm theo những hệ thống hạn chế lựa chọn cá nhân để hưởng thụ nhiều điều tốt hơn. Chúng ta bầu cử để tạo ra luật pháp, thực thi các khế ước và đồng ý làm thuê cho người khác để thu lợi vì nhận thức được rằng giải pháp khác sẽ gây ra sự hỗn loạn. Chúng ta có khả năng ý thức về lợi ích của các hạn chế này nhưng lại có ác cảm theo bản năng đối với chúng, vậy chuyện gì sẽ xảy ra? Mức độ cân bằng khả năng làm chủ cuộc sống có tác động rất lớn đối với sức khỏe của chúng ta.

Một công trình nghiên cứu kéo dài hàng thập kỷ mang tên Nghiên cứu Whitehall, do Giáo sư Michael Marmot của trường Đại học London thực hiện, đã đưa ra bằng chứng đầy thuyết phục về: nhận thức của ta về sự lựa chọn có thể tác động đến sức khỏe như thế nào. Bắt đầu từ năm 1967, các nhà nghiên cứu đã theo dõi hơn 10.000 viên chức Anh ở độ tuổi từ 20 đến 64, để so sánh kết quả sức khỏe của người làm việc ở các bậc lương khác nhau. Trái với khuôn mẫu bất di bất dịch của một ông chủ tham công tiếc việc, thường bị chết do đau tim ở độ tuổi 45, các nghiên cứu này phát hiện ra rằng dù những công việc có mức lương cao hơn đi kèm nhiều áp lực hơn, nhưng người làm việc có mức lương thấp, như người gác cổng, lại có nguy cơ tử vong do chứng nghẽn động mạch vành cao gấp ba lần so với những người làm việc có mức lương cao.

Điều này phần nào do nhóm người làm việc có mức lương thấp có vẻ hút thuốc nhiều, thừa cân và có thể là ít tập luyện cơ thể hơn nhóm người làm việc có mức lương cao. Nhưng khi các nhà nghiên cứu tính đến các yếu tố khác biệt về hút thuốc, thừa cân và vận động, thì nhóm người làm việc có mức lương thấp nhất vẫn có nguy cơ chết vì tim mạch cao gấp đôi. Dù mức thu nhập cao hơn của những người có địa vị cao nhất trong xã hội rõ ràng nâng cao khả năng làm chủ đối với cuộc sống, thế nhưng đây không phải là lời giải thích duy nhất cho tình trạng sức khỏe kém hơn của những người làm việc có mức lương thấp hơn. Thậm chí những người làm việc có mức lương cao thứ hai, bao gồm bác sĩ, luật sư và các ngành nghề chuyên môn khác, nhóm được xem là sung túc theo tiêu chuẩn xã hội, vẫn có mức rủi ro nhiều hơn đáng kể so với các ông chủ của họ.

Hóa ra, nguyên nhân chính của chuyện này là mức lương có tương quan trực tiếp với mức độ làm chủ công việc của người làm việc. Ông chủ mang về nhà khoản tiền lương hậu hĩ, nhưng điều quan trọng hơn là ông ta điều hành công việc của chính mình cũng như công việc của những nhân viên phụ tá của ông ta. Mặc dù trách nhiệm phải gánh vác lợi nhuận công ty của một CEO hẳn nhiên là công việc đầy áp lực, nhưng hóa ra trách nhiệm của nhân viên trợ lý của CEO đó, ví dụ như sắp xếp vô số ghi chú sao cho có trật tự, thậm chí còn căng thẳng hơn nữa. Càng ít có khả năng làm chủ trong công việc thì người ta càng bị huyết áp cao hơn trong suốt thời gian làm việc. Hơn nữa, huyết áp đo được khi ở nhà không liên quan gì đến mức độ làm chủ công việc, điều này chỉ ra rằng đột biến trong lúc làm việc chính là do thiếu sự lựa chọn trong công việc. Những người gần như không có khả năng làm chủ trong công việc cũng mắc phải chứng đau lưng nhiều hơn, nghỉ làm do ốm đau vặt nhiều hơn và có triệu chứng bệnh về thần kinh cao hơn - những triệu chứng này là dạng

stereotypy (hậu quả của việc giảm chất lượng đời sống cộng đồng của thú bị nuôi nhốt) ở người.

Thật không may, tin tức lại càng tệ thêm. Một số nghiên cứu còn cho thấy rằng ngoài các nhân tố gây căng thẳng nơi công sở, chúng ta còn phải chịu đựng rất nhiều từ các yếu tố khác trong đời sống hàng ngày, nằm ngoài khả năng của chúng ta, như bị xen ngang, kẹt xe, lỡ xe buýt, khói bụi và tiếng ồn, hay ánh đèn nê-ông nhấp nháy. Chính sự lo lắng bồn chồn và sự căng cơ nhằm nhanh chóng thúc đẩy hành động thoát thân trong môi trường thiên nhiên hoang dã lại có thể dẫn đến sự giận dữ và chứng đau lưng ở thế giới hiện đại. Chiến đấu hay chạy trốn chẳng thể là phương án giải quyết những tiếng chuông báo thức lúc 6:30 sáng hay chuyến đi dài vô tận hằng ngày đến công sở để làm công việc mà chẳng có cơ hội thăng tiến. Vì không thể lấy lại thời gian, nên những nhân tố gây phiền toái và căng thẳng liên tục này thực sự có thể hủy hoại sức khỏe của chúng ta còn hơn cả những tai họa bất ngờ như bị sa thải hay ly dị. Khi đã đến mức mất khả năng làm chủ thì thông thường vào lúc này đây, tai họa thực sự bắt đầu vào cuộc.

Thế có còn hy vọng cho những ai không thể hay đã chọn cách không bước lên nấc thang sự nghiệp hay không? Nghiên cứu Whitehall cho rằng mặc dù khó nhưng vẫn có cách. Điều ảnh hưởng đến sức khỏe người ta nhiều nhất trong những nghiên cứu này không phải là mức độ làm chủ công việc người ta thực có, mà đó chính là mức độ tự họ cảm nhận về khả năng làm chủ công việc của mình. Thật vậy, người làm việc ở vị trí thấp thường cảm thấy có ít khả năng làm chủ công việc hơn những người làm việc ở vị trí cao vì công việc của họ quả thực cho phép rất ít khả năng làm chủ, nhưng trong từng vị trí lại có sự khác nhau đáng kể trong cảm nhận về khả năng làm chủ và khác nhau về mức độ sức khỏe tương ứng. Thế nên, một nhà quản trị được chi trả hậu hĩ nếu có cảm giác bất lực sẽ phải chịu đựng cùng một dạng phản ứng sinh lý tiêu cực như một nhân viên văn thư lương thấp.

Không như các con vật bị nhốt, cảm nhận về khả năng làm chủ hoặc về sự bất lực của con người hoàn toàn không bị ảnh hưởng bởi các yếu tố bên ngoài. Chúng ta có khả năng *tạo ra* sự lựa chọn bằng cách diễn giải thế giới theo một cách khác. Lựa chọn để sống thay vì chết của Calahan là một ví dụ hết sức đặc biệt, nhưng bằng việc khẳng định khả năng làm chủ ở những tình huống dường như không thể, chúng ta có thể cải thiện sức khỏe và hạnh phúc của mình. Những người cảm nhận những trải nghiệm tiêu cực trong cuộc sống từ những tác động không làm chủ được thì thường có nguy cơ tuyệt vọng cao hơn những người tin rằng họ có khả năng làm chủ. Họ gần như không thể cố gắng để thoát khỏi những tình huống có hại như nghiện ma túy hay những quan hệ bị ngược đãi. Họ cũng gần như không thể sống sót sau cơn đau tim và họ dễ bị các chứng suy giảm hệ thống miễn dịch, hen suyễn, viêm khớp, viêm loét, đau đầu hay đau lưng. Vì vậy phải làm gì để nuôi dưỡng "chủ nghĩa lạc quan do học hỏi" (learned optimism), điều chỉnh cách nhìn của chúng ta để thấy được rằng chúng ta có khả năng làm chủ hơn là chịu đựng một cách thụ động những cú sốc của cuộc đời?

Chúng ta có thể có một vài chứng cứ từ cuộc nghiên cứu năm 1976 tại Viện dưỡng lão Arden ở Connecticut. Tại đây, hai nhà khoa học Ellen Langer và Judy Rodin đã tiến hành thao túng sự nhận thức khả năng làm chủ của những người sống trong viện dưỡng lão, độ

tuổi từ 65 đến 90. Trước tiên, phát ngôn viên xã hội của viện dưỡng lão tổ chức hai cuộc họp riêng biệt cho những người lớn tuổi sống ở hai tầng khác nhau của tòa nhà. Ở cuộc họp với tầng đầu tiên, anh ta trao cho mỗi người một cái cây và thông báo rằng y tá sẽ chăm sóc cây cho họ. Anh ta cũng báo rằng sẽ có chiếu phim vào các ngày thứ Năm và thứ Sáu và họ sẽ được sắp xếp để xem phim vào một trong những ngày đó. Anh ta đảm bảo với những lớn tuổi rằng họ *được phép* thăm những người sống ở các tầng khác và tham gia vào nhiều hoạt động khác nhau như đọc sách, nghe đài và xem tivi. Thông điệp của anh ta chủ yếu muốn nhấn mạnh ở chỗ các cư dân này *được phép* làm một số việc, nhưng trách nhiệm về sức khỏe của họ nằm trong bàn tay đầy tài năng của các nhân viên, một cơ cấu chuẩn mực của các viện dưỡng lão lúc bấy giờ (và bây giờ vẫn thế). Như phát ngôn viên đã nói: "Chúng tôi cảm thấy trách nhiệm của mình là biến nơi này thành một ngôi nhà mà các vị có thể tự hào và hạnh phúc khi sống ở đây, và chúng tôi muốn làm mọi thứ có thể để giúp đỡ các vị."

Sau đó phát ngôn viên tổ chức cuộc họp ở tầng kia. Lần này anh ta để cho các cư dân tự chọn cái cây mà họ muốn và bảo với họ rằng họ có trách nhiệm chăm sóc cho cái cây của mình. Tương tự anh ta cũng để cho họ chọn xem phim hàng tuần vào thứ Năm hoặc thứ Sáu, và nhắc rằng họ có thể *chọn lựa* nhiều cách sử dụng thời gian như thăm các cư dân khác, đọc sách, nghe đài và xem tivi. Nói chung, anh ta nhấn mạnh trách nhiệm của các cư dân là biến ngôi nhà mới này thành một nơi hạnh phúc. Anh ta nói: "Đây là cuộc sống của các vị. Các vị có thể biến nó như thế nào tùy thích."

Dù thông điệp có những điểm khác nhau nhưng nhân viên vẫn cư xử với các cư dân ở hai tầng hoàn toàn giống nhau, vẫn chú tâm đến họ như nhau. Hơn nữa, những lựa chọn thêm vào mà cư dân ở nhóm thứ hai có được gần như là nhỏ nhặt, không đáng kể, bởi ai ai cũng có một cái cây và xem cùng một bộ phim mỗi tuần, dù là xem vào thứ Năm hay thứ Sáu. Tuy nhiên, khi kiểm tra vào ba tuần sau đó, những cư dân được lựa chọn nhiều hơn thì vui vẻ và năng động hơn, và họ giao tiếp nhiều hơn với nhân viên và các cư dân khác so với những người không được cho sự lựa chọn giống họ. Thậm chí trong một khung thời gian nghiên cứu ngắn, kéo dài chỉ ba tuần, sức khỏe về thể chất của hơn 70% cư dân thuộc nhóm "không có sự lựa chọn" bị hủy hoại dần. Ngược lại, trong hơn 90% những người có lựa chọn thì sức khỏe lại được cải thiện. Sáu tháng sau, thậm chí các nhà nghiên cứu còn phát hiện ra rằng những người đã được cho nhiều lựa chọn hơn - hay đúng ra là *cảm nhận* đối với lựa chọn - sống lâu hơn.

Các cư dân sống ở viện dưỡng lão hưởng lợi do được lựa chọn dù chỉ mang tính tượng trưng. Có thể thực hiện nhu cầu bẩm sinh về khả năng làm chủ một việc trong môi trường sống của mình đã giúp cho các cư dân tránh khỏi căng thẳng và lo lắng mà những con thú trong vườn thú và những người làm việc có mức lương thấp thường phải chịu đựng. Cuộc nghiên cứu kết luận rằng, việc thực hiện các lựa chọn nhỏ nhưng thường xuyên có thể tạo ảnh hưởng lớn và tích cực hơn hẳn đến nhận thức về khả năng làm chủ mọi việc của chúng ta, và tương tự thế, nhiều căng thẳng nhỏ dồn lại lâu ngày thường nguy hại hơn căng thẳng gây ra bởi một số ít các sự kiện lớn. Cụ thể hơn, nghiên cứu này cho rằng chúng ta có thể trao cho mình và người khác sự lựa chọn, kèm theo đó là những lợi ích tương ứng. Một thay đổi nhỏ trong các hành động của chúng ta - như nói hay suy nghĩ theo cách làm nổi bật khả

năng suy nghĩ và tự do lựa chọn của cá nhân - cũng có thể có một tác động to lớn đến cả tinh thần lẫn thể chất.

Theo một số nghiên cứu khác nhau về thái độ chống chọi với gian khổ của các bệnh nhân, kể cả những người đang vật lộn với những căn bệnh ác tính như ung thư và HIV, việc không chấp nhận tình trạng bệnh tật hiện tại là tuyệt vọng có thể làm tăng cơ hội sống sót và làm giảm khả năng tái phát, hay ít nhất là trì hoãn được nguy cơ tử vong. Ví dụ, trong một nghiên cứu tại Bệnh viện Royal Marsden ở Vương quốc Anh - bệnh viện đầu tiên trên thế giới dành riêng cho nghiên cứu và điều trị bệnh ung thư - các bệnh nhân ung thư vú được ghi nhận có tỷ lệ bị tuyệt vọng và đơn độc cao hơn thì nguy cơ tái phát và tử vong trong vòng 5 năm cũng cao hơn các bệnh nhân có tỷ lệ này thấp. Nhiều cuộc nghiên cứu cũng phát hiện ra kết quả tương tự với những bệnh nhân nhiễm HIV trong những năm trước khi các phương pháp điều trị hiệu quả được áp dụng; kết quả nghiên cứu cho thấy rằng những người có cảm giác cô độc nhiều hơn thì sẽ nhanh chóng từ HIV chuyển sang AIDS và sẽ tử vong nhanh hơn sau khi AIDS đã bắt đầu phát triển. Vậy liệu cách người ta suy nghĩ về bệnh tình có thực sự tác động trực tiếp đến thể trạng không?

Tranh luận vẫn tiếp tục diễn ra trong giới y khoa, nhưng chắc chắn là, khi có thể, người ta vẫn hướng tới sự lựa chọn - chúng ta muốn tin rằng nhìn cuộc đời mình theo cách này sẽ khiến ta cảm thấy tốt đẹp hơn. Và thậm chí nếu điều này không giúp ta tốt hơn về mặt thể chất, thì chắc chắn vẫn có lý do để tin rằng nó sẽ giúp chúng ta *cảm thấy* tốt hơn. Ví dụ trong một nghiên cứu ở UCLA, hai phần ba bệnh nhân ung thư vú được báo cáo rằng họ tin bản thân họ có thể làm chủ được sự tiến triển của căn bệnh, và trong số hai phần ba này, thì một phần ba bệnh nhân tin rằng họ kiểm soát được rất nhiều. Nhận thức này thường dẫn đến những thay đổi về hành vi, ví dụ như ăn nhiều trái cây và rau củ hơn. Tuy nhiên, thông thường là, khả năng làm chủ chỉ thể hiện hành động thuần về tinh thần, như việc hình dung hóa trị giống như súng đại bác làm nổ tung từng mảng ung thư ác nghiệt kia. Bệnh nhân thường tự nhủ rằng, “Tôi kiên quyết từ chối mắc thêm bất kỳ chứng ung thư nào nữa.” Tuy những niềm tin này có vẻ thật đáng ngờ, nhưng bệnh nhân càng có nhiều khả năng làm chủ với căn bệnh của họ thì họ càng vui vẻ hơn. Thật vậy, nhu cầu tin vào sức mạnh của mình trước bệnh tật ở các bệnh nhân làm dấy lên niềm khao khát có được khả năng làm chủ cuộc sống mà tất cả mọi người, ốm đau hay mạnh khỏe, già hay trẻ, theo bản năng đều cần đến. Chúng ta mong muốn có được cuộc sống mang lại cho chúng ta sự lựa chọn và khả năng làm chủ mọi việc, ngay cả khi mất tinh thần nhất.

VI. BỊA CHUYỆN

Đây là một điều không được thừa nhận: Không gì có thể đảm bảo rằng chọn lựa để sống sẽ thực sự giúp bạn sống sót. Các câu chuyện về “thắng lợi của sức mạnh tinh thần” thường chỉ tô đậm điểm cốt lõi mà vị anh hùng/người sống sót nói, “Giờ đây tôi biết rằng tôi đã có một sự lựa chọn đúng,” hay “Tôi đang đứng trước một lựa chọn khó khăn.” Thông thường, theo sau đó sẽ là một bài ca tụng đầy hoa mỹ về một hành trình đầy cảm hứng từ bóng tối ra ánh sáng và những lời giải thích nhạt nhẽo, tầm thường về những bài học đã học được.

Nhưng những con chuột của Richter dường như cũng "tin tưởng" chẳng kém bất kỳ sinh vật nào khác rằng chúng sẽ được an toàn, và chúng ta chẳng bao giờ được nghe chuyện kể về vô số thủy thủ, người leo núi và các bệnh nhân ở giai đoạn cuối đã chết, dẫu rằng họ cũng đã chọn sẽ sống. Vì thế câu chuyện về người sống sót có thể khiến người ta lệch lạc, đặc biệt khi chúng đề cao "sức mạnh nghị lực phi thường" của một cá nhân hơn tất cả những điều khác. Những trường hợp khác cũng na ná như nhau, như thể chúng được đọc từ cùng một kịch bản trao trước cho những người sống sót khi họ ngồi trước ống kính truyền hình.

Thế nhưng, những câu chuyện như thế quả thực có giúp người ta chống lại nỗi sợ hãi và đau đớn luôn đi kèm với những căn bệnh hiểm nghèo và bi kịch. Thậm chí tin vào những điều mà toàn bộ giới y học cho là lạc quan phi thực tế thì vẫn giúp người ta đương đầu tốt hơn với bệnh tật đau đớn so với chỉ biết nhìn thẳng vào hoàn cảnh thực tế. Và mặc dù người ta có thể cho rằng người bệnh sẽ phản ứng dữ dội vì cơn đau tái phát sau khi họ đã háo hức tin rằng bệnh đã được chữa khỏi, nhưng các nghiên cứu cho thấy rằng thực sự không phải như vậy. Nếu bạn mạnh khỏe, có thể bạn sẽ phản đối, cho rằng kiểu lạc quan như vậy là tự huyễn hoặc, nhưng nếu mọi việc khác đi, thì có lẽ bạn cũng sẽ tìm đến bất kỳ một điều gì đó làm giảm phần nào những điều bất thường theo cách có lợi cho mình.

Joan Didion mở đầu bài luận của mình, "Album Trắng", bằng câu sau đây: "Chúng ta tự bịa chuyện cho mình để sống." Một tuyên bố đơn giản nhưng đầy bất ngờ và ấn tượng. Vài dòng sau đó, cô viết, "Chúng ta tìm kiếm bài giảng đạo trong vụ tự sát, tìm kiếm bài học xã hội hay bài học đạo đức trong vụ thảm sát năm người. Chúng ta diễn giải những gì mà mình thấy, chọn phương án khả thi nhất trong vô số lựa chọn. Chúng ta, đặc biệt nếu là nhà văn, sống hoàn toàn bằng cách áp đặt một câu chuyện nào đó cho những hình ảnh tạp nham; chúng ta sống bằng cách dùng "những sáng kiến" chúng ta đã học để làm đông cứng những ảo ảnh luôn thay đổi, mà những ảo ảnh đó chính là những trải nghiệm thực tế của chúng ta." Câu chuyện kể áp đặt đó, dù nó có cũ rích hay ủy mị, cũng có nhiệm vụ quan trọng vì nó mang lại vài điều có nghĩa cho cuộc sống của ta. Khi câu chuyện kể đó nói về sự lựa chọn, khi nó là ý kiến cho rằng chúng ta có khả năng làm chủ, thì chúng ta có thể tự dựng chuyện cho chính mình - hoàn toàn đúng theo nghĩa đen - "để sống".

Thậm chí người ta có thể tranh cãi rằng chúng ta có nhiệm vụ dựng lên và lan truyền các câu chuyện về sự lựa chọn bởi khi một người đã biết những câu chuyện như thế thì không thể quên chúng được. Anh ta có thể mất đi tài sản, nhà cửa, những người thân yêu, nhưng nếu anh ta vẫn bám vào một câu chuyện về sự lựa chọn, thì anh ta vẫn giữ được khả năng thực hiện sự lựa chọn. Seneca the Younger, một nhà triết học theo trường phái Khắc kỷ, đã viết, "Thật sai lầm khi tưởng rằng thân phận nô lệ xâm chiếm toàn bộ một con người; phần tốt nhất của anh ta vẫn tránh được điều đó: thân xác thật sự bị xâm chiếm và nằm trong quyền lực của người chủ, nhưng trí óc vẫn độc lập, và thực sự tự do và hoang dại đến nỗi nó không thể bị giam cầm ngay cả trong cái nhà tù thân xác, nơi nó bị giam giữ." Đối với con vật, sự giam cầm thân xác là sự giam cầm hoàn toàn, nhưng con người có thể *chọn lựa* sự tự do cả khi anh ta không có tự chủ về thân xác. Để làm được như thế, anh ta phải biết lựa chọn là gì, và anh ta phải tin rằng anh ta xứng đáng với điều đó. Bằng việc chia sẻ các câu chuyện, chúng ta giữ cho sự lựa chọn vẫn sống trong sự tưởng tượng và trong ngôn

ngữ. Chúng ta trao cho nhau sức mạnh để hình thành sự lựa chọn trong trí óc ngay cả khi chúng ta không thể hình thành nó với thân xác.

Thế thì chẳng có gì phải ngạc nhiên khi câu chuyện kể về lựa chọn vẫn tiếp tục phát triển, lan rộng và có thêm sức mạnh. Ở Mỹ, nó tiếp thêm năng lượng cho Giấc mơ Mỹ được hình thành dựa trên "những Quyền bất khả xâm phạm" về "Quyền sống, Quyền tự do và mưu cầu Hạnh phúc" đã được hứa hẹn trong Tuyên ngôn Độc lập. Các câu chuyện này có thể đã ra đời từ những thời điểm còn xa xưa hơn nữa bởi vì nó hàm ẩn trong bất kỳ cuộc thảo luận nào về tự do hay sự tự quyết. Thật vậy chúng ta có thể cảm nhận được sự hiện diện đầy đủ của nó ngay cả khi không có chữ "lựa chọn". Khi chúng ta kể câu chuyện này, thường là làm theo những bản ghi chép của người khác, thì chúng ta đã tuyên bố mình có khả năng làm chủ dù ở vào hoàn cảnh nào đi nữa. Và dù bản ghi chép và sự thực hiện của chúng ta có khác nhau, như chúng ta sẽ thấy tiếp theo đây, thì sự khao khát và nhu cầu về lựa chọn vẫn rất phổ biến. Cho dù sự khác biệt có là gì - về tính khí, văn hóa, ngôn ngữ - thì lựa chọn vẫn liên kết chúng ta và cho phép chúng ta trao đổi với nhau về tự do và hy vọng.

---

[2] Tiếng gọi nơi hoang dã (nguyên văn "The Call of the Wild") là tên tác phẩm văn học nổi tiếng của nhà văn Mỹ Jack London. (ND)

[3] Quần đảo Canaria (Canary Islands): quần đảo gồm bảy hòn đảo có nguồn gốc núi lửa ở Đại Tây Dương, ngoài khơi phía Tây Bắc châu Phi (Ma-rốc và Tây Sahara). Các hòn đảo này thuộc về Tây Ban Nha. (ND)

[4] Quần đảo Guadeloupe: quần đảo nằm ở ở phía Đông Biển Caribe, là một lãnh phận hải ngoại của Pháp. (ND)

[5] Dãy Andes là dãy núi dài nhất thế giới, gồm một chuỗi núi liên tục chạy dọc theo bờ tây lục địa Nam Mỹ. Dãy Andes dài hơn 7000 km, chiều cao trung bình khoảng 4000 m, trải dài qua 7 quốc gia: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Peru và Venezuela. (ND)

[6] Nguyên văn: reward. Trong thần kinh học, "reward system" - hệ tưởng thưởng, hay hệ củng cố hành vi bằng cách tạo ra những "cảm giác hoan lạc" được giới khoa học gọi là "reward". Ở đây cho dễ hiểu nên tạm dịch reward là "phần thưởng" - ND.

[7] Nguyên văn: "you can never leave": một phần lời bài hát nổi tiếng Hotel California của ban The Eagles.

[8] Nguyên văn: Ở ngay dưới thanh gươm Damocles.

CHƯƠNG 2
Người lạ nơi đất khách

I. CUỘC HÔN NHÂN ĐƯỢC BAN PHÚC

Vào một sáng tháng Tám cách đây hơn 40 năm, Kanwar Jit Singh Sethi thức dậy từ lúc tinh mơ để chuẩn bị cho ngày mới. Anh khởi đầu ngày mới bằng một nghi thức tắm rửa; chỉ mặc độc chiếc *kachchha* , một loại quần ngắn màu trắng có dải rút, theo tục lệ của đạo Sikh, và bước vào phòng tắm của gia đình ở Delhi. Trong một không gian chật hẹp chỉ có ánh sáng hắt vào từ một ô cửa sổ, anh ngồi trên chiếc ghế gỗ thấp, bên dưới đôi chân trần là sàn nhà lát đá lạnh lẽo. Mẹ và bà bước vào phòng tắm và xức dầu thánh *vatna* cho anh, một loại bột nhão thơm làm từ củ nghệ, gỗ đàn hương, sữa và nước hoa hồng. Sau đó họ đổ đầy một xô nước và vẩy từng vốc nước lên đầu và vai anh.

Mẹ Kanwar Jit gội đầu cho anh, tóc anh rủ xuống đến giữa lưng, bà cũng rửa sạch bộ râu mọc dài đến tận giữa ngực; theo truyền thống của đạo Sikh, người ta chẳng bao giờ cắt tóc cạo râu. Khi mái tóc đã sạch, bà xát mạnh dầu thơm và thắt nút thật chặt, búi tóc lên đầu và vấn râu dưới cằm. Sau khi diện bộ quần áo đẹp nhất, dáng người của Kanwar Jit trông thật ấn tượng: 28 tuổi, nặng 160 pounds (72 kg), cao 6 feet (1,8 m), đầu đội chiếc khăn xếp màu đỏ tươi. Mọi người đều bị lôi cuốn bởi phong thái và cung cách vui tươi, đôi mắt dịu dàng và vẻ thoải mái của anh. Anh bước qua các cánh cửa để tiến vào sân, nơi có gần cả trăm người thân và bạn bè đang tụ tập, để bắt đầu các nghi thức chúc tụng.

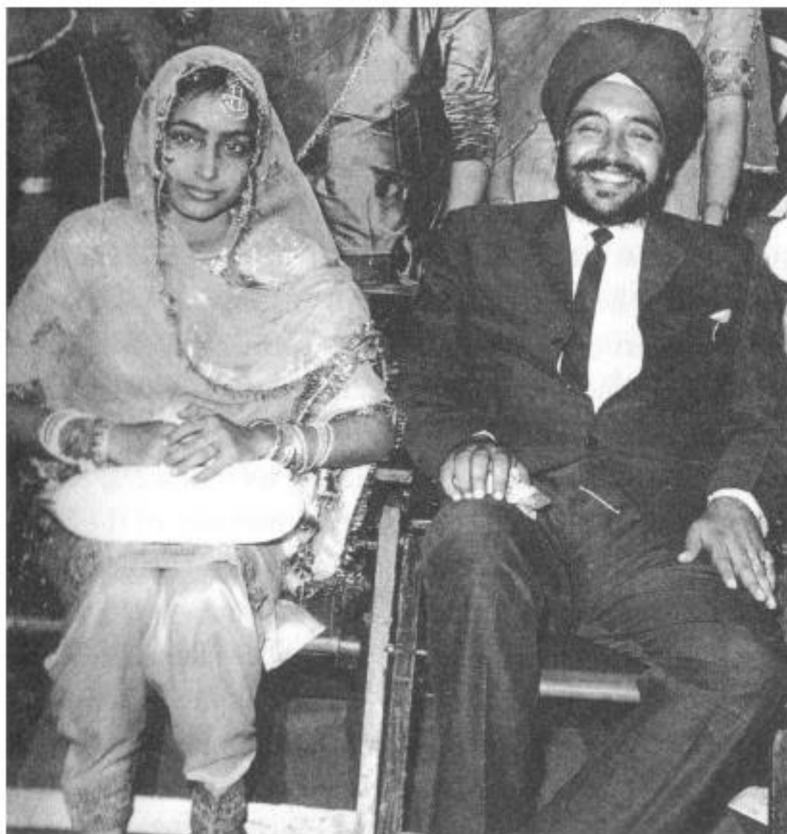
Cách đó vài dãy nhà, cô gái 23 tuổi Kuldeep Kaur Anand cũng bắt đầu buổi sáng của mình tương tự như vậy, mặc dù có nhiều điều hoàn toàn đối lập. Với hình dáng nhỏ xíu chỉ cao 5 feet 1 (1,5 m), nặng 85 pounds (39kg), Kanwar Jit thân mật, cởi mở nhiều thế nào thì cô bẽn lẽn nhiều thế ấy, cô không gây tập trung chú ý vào mình, thay vào đó là chăm chú nhìn mọi người. Sau nghi thức tắm rửa, cô khoác chiếc áo sari màu cam, giống chiếc áo mà Mumtaz, nữ diễn viên yêu thích của cô đã mặc trong bộ phim đình đám của năm ấy *Brahmachari* . Cô chào đón vô số khách mời đang đến, tất cả đều mỉm cười và chúc cô điều tốt đẹp nhất trong tương lai.

Ở cả hai nhà, các hoạt động chúc mừng vẫn tiếp tục diễn ra suốt ngày với những chiếc đĩa gỗ đựng phó-mát và món *pakoras* rau củ cung cấp chất bổ dưỡng cho tất cả những cuộc hội ngộ và chúc tụng. Đến lúc trời chạng vạng, mỗi nhà bắt đầu chuẩn bị cho lễ *Milni* , một buổi lễ mà hai gia đình sẽ đến với nhau. Tại nhà Kanwar Jit, ban nhạc đến và chơi bài hát truyền thống bằng *shehnai* , một loại ống sáo làm bằng cây sậy tượng trưng cho việc mang lại điềm lành. Một con ngựa trắng phủ tấm mền thêu màu nâu cũng được dắt tới; Kanwar Jit sẽ cưỡi con ngựa này đến nhà Kuldeep. Nhưng trước khi khởi hành, chị anh sẽ dùng một

sehna phủ lên mặt anh, những quả tua bằng vàng được bện với hoa treo trên chiếc khăn xếp. Sau đó Kanwar Jit leo lên lưng ngựa, với gia đình hộ tống hai bên, anh tiến về đích đến, và ban nhạc đi trước dẫn đường.

Ở nhà mình, Kuldeep đứng ở cửa chính, hát những bài hát ca tụng cùng với gia đình. Mặt cô trùm một chiếc mạng thêu trang trí do mẹ của Kanwar Jit gửi cho. Khi đám rước đến, sáo *shehnai* thổi um lên và *tabla* thì đập dồn dập, Kanwar Jit và Kuldeep trao cho nhau những vòng tết bằng hoa hồng và hoa lài. Cùng lúc, mỗi thành viên trong gia đình nồng nhiệt chào đón thành viên tương ứng ở gia đình kia. Mẹ chào đón mẹ, chị với chị, và cứ thế. "Các cặp" của hai gia đình này cũng trao nhau các vòng hoa. Sau đó hai gia đình chúc tụng bằng những bài hát và điệu nhảy mãi đến khi gia đình Kanwar Jit trở về.

Sớm tinh mơ hôm sau, gia đình Kuldeep và Kanwar Jit sẽ đến một ngôi đền gần đấy để làm lễ *Anand Karaj* , hay là lễ Hôn phối được ban phúc. Kanwar Jit, vẫn đội chiếc khăn xếp màu đỏ và bộ lễ phục màu đen, quỳ trước bệ thờ gỗ trên đó đặt Guru Granth Sahib, thánh kinh của đạo Sikh. Kuldeep, vận một chiếc *salwar kameez* màu hồng, loại trang phục bao gồm một chiếc quần rộng thùng thình và một chiếc áo choàng dài, quỳ bên cạnh Kanwar Jit, che một tấm mạng mờ có gắn các núm tua bằng vàng trùm từ đầu đến gần thắt lưng. Sau khi hát những bài hát ca tụng và đọc kinh cầu nguyện, ông của Kanwar Jit cột một đầu chiếc khăn trùm dài vào tay đứa cháu trai của mình và đầu kia vào tay Kuldeep. Với kiểu nối kết nhau như thế, hai người đi vòng quanh quyển kinh Guru Granth Sahib bốn lần. Sau mỗi vòng, họ dừng lại để nghe vị *Sant* , hay cha đạo, đọc lời cầu nguyện cho sự hợp nhất của họ: karma, dharma, niềm tin và phước lành. Sau đó, trong lúc tổ chức lễ mừng, cả hai gia đình ném tiền và các vòng hoa vào chân của hai người. Lúc đó Kanwar Jit nâng chiếc mạng che mặt lên và, lần đầu tiên, anh ta nhìn thấy gương mặt của vợ mình.



II. VẤN ĐỀ NIỀM TIN

Bạn còn nhớ Martin Segliman chứ, nhà tâm thần học đã thực hiện những cuộc thí nghiệm trên chó làm đảo lộn mọi suy nghĩ ấy? Những nghiên cứu đầy thuyết phục của ông đối với cả con người và loài vật, cũng như những nghiên cứu khác mà chúng ta đã biết ở chương trước cho thấy rõ có cảm giác làm chủ được những gì xảy ra với mình là cần thiết đến dường nào. Khi ta không thể duy trì khả năng làm chủ, ta chỉ còn lại cảm giác bất lực, bị tước đoạt, không có khả năng hoạt động. Lần đầu tiên tôi biết về những thí nghiệm này khi theo học với Segliman lúc đang là sinh viên sắp tốt nghiệp tại Đại học Pennsylvania. Những kết quả thu được từ nghiên cứu đó khiến tôi bắt đầu đặt ra câu hỏi, phải chăng những truyền thống của đạo Sikh chúng tôi, thay vì tiếp thêm sức mạnh hay nâng đỡ những người theo đạo, thì thực tế lại có thể gây ra cảm giác bất lực. Là một người theo đạo Sikh, tôi luôn tuân thủ vô số luật lệ: phải mặc gì, phải ăn gì, không được làm điều gì và phải làm bổn phận đối với gia đình. Khi cộng gộp hết những điều này lại, chẳng còn mấy lựa chọn do chính tôi quyết định - người khác lựa chọn thay tôi quá nhiều. Điều này không chỉ đúng với đạo Sikh mà còn đúng với rất nhiều tôn giáo khác. Tôi đặt những câu hỏi của mình cho Seligman, với hy vọng ông có thể làm sáng tỏ thêm rằng, phải chăng những người theo các tôn giáo có thể phải hứng chịu tình trạng bất lực nhiều hơn trong cuộc sống của họ. Nhưng cả ông cũng không chắc vì chẳng có nghiên cứu ở góc độ khoa học nào về đề tài này. Vì thế chúng tôi đã

quyết định bắt tay vào nghiên cứu về ảnh hưởng của tôn giáo đối với sức khỏe và hạnh phúc của con người.

Trong hai năm sau đó, bất cứ ai nhìn vào thời gian biểu hoạt động xã hội của tôi đều có thể tưởng rằng tôi đang cố gắng cứu chuộc một cuộc đời tội lỗi. Mỗi tuần, tôi bắt đầu nghiên cứu vào lúc hoàng hôn chiều thứ Sáu, trước hết là cuộc viếng thăm một nhà thờ Hồi giáo, liền đó là đi đến một giáo đường Do thái. Thứ Bảy, tôi đến thêm nhiều giáo đường Do thái và nhà thờ Hồi giáo nữa và Chủ nhật thì lui tới các nhà thờ. Tổng cộng, tôi đã phỏng vấn trên 600 người thuộc chín tôn giáo khác nhau. Những tôn giáo này được chia thành tôn giáo chính thống (fundamentalist) (gồm thần học Calvin, đạo Hồi và Do thái giáo chính thống [9]), nhóm này đặt ra rất nhiều nguyên tắc ràng buộc hàng ngày đối với những người theo đạo; tôn giáo bảo thủ (conservative) (gồm Công giáo, Tin lành Luther, Phong trào Giám lý và Do thái giáo bảo thủ [10]); và tôn giáo tự do (liberal) (gồm Thuyết nhất thể và Do thái giáo Cách tân [11]), nhóm này ít áp đặt những điều ngăn cấm nhất. Thật ra, một số nhánh của tôn giáo theo trường phái tự do thậm chí còn không đòi hỏi các thành viên theo đạo phải tin vào Chúa, và nhóm chiếm tỉ lệ lớn nhất là Thuyết nhất thể phổ độ (Unitarian Universalist), tự mô tả mình là những người theo chủ nghĩa nhân đạo thế tục (secular humanist), và những người theo nhóm này tin vào thuyết địa tâm.

Những người theo đạo được yêu cầu điền vào ba bản điều tra nghiên cứu. Bản đầu tiên bao gồm những câu hỏi về ảnh hưởng của tôn giáo đến đời sống, kể cả mức độ tác động đến việc ăn, uống, mặc, đối tượng giao du và đối tượng kết hôn. Thực tế, thành viên tôn giáo chính thống đạt điểm cao nhất, và thành viên thuộc nhóm tôn giáo tự do đạt điểm thấp nhất ở dạng câu hỏi này. Bản điều tra này cũng hỏi đến việc tham gia các hoạt động tôn giáo (thường xuyên tham dự các buổi giảng đạo hay cầu nguyện như thế nào) và đức tin ("Bạn có tin rằng thiên đường là có thực?" và "Bạn có tin rằng nỗi đau khổ của bạn sẽ được bù đắp?"). Bản điều tra thứ hai đo mức độ lạc quan của từng người bằng cách kiểm tra phản ứng của họ trước một loạt những tình huống giả định về những vui buồn trong cuộc sống. Khi được hỏi sẽ phản ứng như thế nào nếu bị sa thải, người lạc quan sẽ trả lời kiểu như: "Nếu tôi bị sa thải thì phải có nguyên nhân cụ thể và sẽ dễ dàng khắc phục được điều này," trong khi người bi quan sẽ trả lời đại loại như: "Nếu tôi bị sa thải thì đó là do tôi có điều gì đó không ổn và tôi không bao giờ khắc phục được." Thực chất, họ đang mô tả mức độ làm chủ mà họ tin là họ có được đối với cuộc đời mình. Cuối cùng, họ điền thông tin vào một bản câu hỏi kiểm tra sức khỏe thông thường để xác định xem họ có triệu chứng suy nhược, phiền muộn nào hay không, như là sụt cân hay thiếu ngủ. Tôi rất đỗi ngạc nhiên, hóa ra những người theo các tôn giáo có tính chính thống hơn lại hy vọng nhiều hơn, lạc quan hơn khi đối diện với nghịch cảnh, và dường như ít nản lòng hơn những người theo các tôn giáo khác. Thực tế, những người dễ bị bi quan và phiền muộn lại là những người theo Thuyết nhất thể, đặc biệt là những người vô thần. Sự hiện diện của quá nhiều nguyên tắc không khiến người ta yếu sức; thay vào đó dường như càng làm họ mạnh mẽ hơn. Họ bị tước đi rất nhiều sự lựa chọn, thế nhưng họ lại nếm trải cảm giác làm chủ cuộc sống chính mình.

Cuộc nghiên cứu này đã làm cho tôi vỡ ra là: những điều ngăn cấm không hẳn làm giảm đi cảm giác tự chủ, cũng như việc được tự do suy nghĩ và làm theo ý muốn không hẳn đã làm tăng nó. Lời giải cho điều dường như nghịch lý này nằm ở những câu chuyện kể khác

nhau về bản chất của thế giới - và vai trò của chúng ta trong đó - được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác. Chúng ta hết thảy đều muốn và cần phải làm chủ đời mình, nhưng việc chúng ta hiểu được làm chủ là như thế nào thì còn tùy thuộc vào những câu chuyện mà chúng ta được nghe, và niềm tin trong mỗi chúng ta. Một số người trong chúng ta tin rằng chỉ có một cách duy nhất để làm chủ đời mình, đó là thực hiện những lựa chọn cá nhân. Chúng ta phải tìm ra con đường của riêng mình để đi đến hạnh phúc vì không ai sẽ làm (hoặc có thể làm) điều đó thay ta. Một số khác thì tin rằng chỉ có Chúa điều khiển, và chỉ bằng cách hiểu được ý muốn của Người và hành động theo ý muốn đó thì chúng ta mới có thể tìm được hạnh phúc cho đời mình. Chúng ta được biết đến nhiều câu chuyện khác nhau về cuộc đời và sự lựa chọn chính là kết quả của việc chúng ta sinh ra ở đâu, cha mẹ là ai và vô số các yếu tố khác. Vậy thì, khi chuyển từ nền văn hóa này sang nền văn hóa khác, từ đất nước này sang đất nước khác, chúng ta sẽ phải gặp những khác biệt đáng kể về niềm tin của con người trong việc ai nên đưa ra các lựa chọn, người ta trông chờ điều gì ở họ và phán xét các hệ quả như thế nào.

Từ lúc bắt tay vào nghiên cứu chính thức về sự lựa chọn khi còn là một sinh viên sắp tốt nghiệp, tôi đã phỏng vấn, điều tra và tiến hành thí nghiệm với đủ các thành phần trong xã hội: từ già đến trẻ, từ người thường đến người theo đạo, rồi người thuộc các nền văn hóa châu Á, các cựu binh Cộng sản và những người mà gia đình họ đã sống ở Mỹ qua nhiều thế hệ. Trong phần còn lại của chương này, tôi chia sẻ với các bạn nghiên cứu của chính tôi và cũng là những quan sát của ngày càng nhiều nhà nghiên cứu về cách thức mà địa lý, tôn giáo, hệ thống chính trị và nhân khẩu học có thể hoàn toàn hình thành cách người ta nhận diện bản thân và vai trò của họ. Những câu chuyện về cuộc sống mà chúng ta được nghe kể, có nội dung khác nhau tùy theo từng nền văn hóa và từng gia đình, ẩn chứa những hàm ý sâu sắc về việc chúng ta chọn lựa cái gì và tại sao, và chỉ bằng việc học cách để hiểu những câu chuyện này chúng ta mới có thể bắt đầu lý giải những khác biệt đáng kinh ngạc và gây cản trở giữa chúng ta.

III. XÃ HỘI CÁ THỂ VÀ XÃ HỘI TẬP THỂ

Năm 1995, tôi đã sống vài tháng tại Kyoto, Nhật Bản, trong một gia đình địa phương để làm nghiên cứu luận văn tiến sĩ do thầy Shinobu Kitayama, một trong những nhà sáng lập lĩnh vực tâm lý học văn hóa xã hội, hướng dẫn. Tôi biết mình sẽ gặp những khác biệt văn hóa, thậm chí là những hiểu lầm, nhưng những điều này lại thường xảy ra khi tôi ít ngờ tới nhất. Sự việc gây ngạc nhiên nhất có lẽ là khi tôi gọi món trà xanh với đường trong một nhà hàng. Sau một chút im lặng, người phục vụ lịch sự giải thích rằng người ta không uống trà xanh với đường. Tôi đáp lại rằng tôi biết tập quán này nhưng vì tôi thích uống trà ngọt. Đề nghị của tôi được đáp lại bằng một phiên bản giải thích tương tự, thậm chí là có phần lịch sự, nhã nhặn hơn: Người ta không uống trà xanh với đường. Khi hiểu ra, tôi bảo với anh ta rằng, tôi hiểu người Nhật không cho đường vào tách trà xanh *của họ* chứ, nhưng tôi vẫn cứ thích cho đường vào tách trà xanh *của mình*. Vì gặp trở ngại, người phục vụ đã đến bên người quản lý và cả hai bắt đầu thảo luận một lúc lâu. Cuối cùng, người quản lý đến bên tôi và nói rằng, “Chúng tôi rất lấy làm tiếc, nhưng chúng tôi không có đường.” Vì không có được

tách trà xanh đúng như ý muốn của mình, tôi đành chuyển sang gọi một tách cà phê và đã được người phục vụ mang ra không lâu sau đó. Nằm trên chiếc đĩa lót tách là hai gói đường.

Chiến dịch đòi cho được một tách trà xanh có đường nhưng bị thất bại của tôi là một câu chuyện buồn cười, nhưng đó cũng ngắn gọn cho thấy quan điểm lựa chọn giữa những nền văn hóa khác biệt như thế nào. Theo cách nhìn của người Mỹ, khi một khách hàng trả tiền đưa ra một đề nghị hợp lý theo sở thích của họ, thì người khách đó có quyền được đáp ứng những sở thích này. Tuy nhiên theo cách nhìn của người Nhật, cách dùng trà theo ý thích của tôi là cực kỳ không thích hợp dựa trên những tiêu chuẩn văn hóa đã được công nhận, và anh phục vụ đơn giản là cố ngăn không để tôi phạm một sơ suất tồi tệ như vậy. Mở rộng ra từ tình huống này, ta có thể thấy những khác biệt tương tự về lựa chọn cá nhân hay ảnh hưởng xã hội trong đời sống gia đình, trong công việc và tiềm ẩn cả trong từng khía cạnh khác trong cuộc sống khi so sánh giữa nền văn hóa Mỹ và văn hóa Nhật. Khi mà có vô số khác biệt giữa hai nền văn hóa này, mà đúng ra là giữa hai nền văn hóa bất kỳ, thì có một đặc điểm văn hóa cụ thể đã tỏ ra đặc biệt hữu ích để hiểu được những quan điểm và việc thực hiện lựa chọn khác nhau như thế nào trên toàn cầu: mức độ chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể.

Hãy tự hỏi mình: Khi thực hiện một lựa chọn thì việc đầu tiên và trên hết là bạn sẽ cân nhắc mình muốn điều gì, điều gì sẽ làm mình hạnh phúc, hay là bạn sẽ xem điều gì là tốt nhất cho mình *và* cho những người xung quanh? Câu hỏi tưởng chừng như đơn giản này lại chính là trọng tâm của những khác biệt to lớn giữa các nền văn hóa và các cá nhân, cả trong phạm vi một quốc gia và giữa các quốc gia với nhau. Dĩ nhiên là hầu hết chúng ta sẽ không quá ích kỷ để nói rằng chúng ta bất chấp tất cả những người khác, hoặc cũng không quá thờ ơ để nói rằng chúng ta hoàn toàn sẽ không màng đến những nhu cầu và mong muốn của bản thân mình - nhưng bỏ qua những cực đoan này, thì có thể vẫn còn rất nhiều khác biệt. Vị trí của chúng ta trong chuỗi khác biệt này chính là kết quả của những gì chúng ta được giáo dục và những quy tắc hành xử của nền văn hóa đã ảnh hưởng như thế nào đến sự lựa chọn của chúng ta - khi quyết định lựa chọn, chúng ta được học là sẽ ưu tiên “tôi” hay ưu tiên “chúng ta”? Dù là theo loạt ưu tiên nào, những cách hành xử theo văn hóa này đều nhằm giúp chúng ta không chỉ định hướng thành công trong cuộc sống, mà còn duy trì một bộ những tiêu chuẩn đánh giá cách thức mà toàn thể xã hội hoạt động hiệu quả nhất.

Những ai trong chúng ta lớn lên ở xã hội thiên về chủ nghĩa cá nhân, như nước Mỹ chẳng hạn, đều được dạy dỗ tập trung chủ yếu vào “tôi” khi chọn lựa. Trong quyển sách *Chủ nghĩa cá nhân và Chủ nghĩa tập thể* của mình, nhà nghiên cứu tâm lý văn hóa Harry Triandis viết rằng, những người theo chủ nghĩa cá nhân “chủ yếu bị thúc đẩy bởi sở thích, nhu cầu, quyền lợi của mình và những giao kèo của họ với người khác” và “ưu tiên hơn cho những mục tiêu của mình so với mục tiêu của người khác”. Người ta không những chọn lựa dựa trên sở thích cá nhân (tự thân những lựa chọn này cũng đã có ý nghĩa nếu xét đến số lượng khả năng lựa chọn trong cuộc sống và tầm quan trọng của chúng) mà họ còn thấy có thể khẳng định mình thông qua sở thích cá nhân, đặc điểm riêng và hành vi của họ; ví dụ như, “Tôi là một ngôi sao điện ảnh” hay “Đâu đâu người ta cũng nhận ra tôi.” Theo quan điểm này, điều then chốt là người ta phải có khả năng quyết định hướng đi riêng cho đời

mình để trở thành một người hoàn chỉnh, và bất kỳ cản trở nào đối với việc này hiển nhiên được xem là bất công.

Chủ nghĩa cá nhân hiện đại có nguồn gốc trực tiếp chủ yếu từ Thời kỳ Khai sáng ở châu Âu vào thế kỷ 17, 18, và bản thân nó cũng chịu ảnh hưởng từ nhiều nguồn khác nhau: các tác phẩm của các nhà triết học Hy Lạp, đặc biệt là Socrates, Plato và Aristotle; cố gắng của René Descartes để tìm ra được mọi nguồn kiến thức từ châm ngôn "Tôi suy nghĩ nghĩa là tôi tồn tại"; thách thức của Đạo Tin lành cải cách trước sự tập trung quyền lực của Nhà thờ Công giáo với quan điểm cho rằng mỗi cá nhân đều có mối liên hệ trực tiếp với Chúa; và những tiến bộ khoa học của những nhân vật như Galileo và Isaac Newton đã đưa ra những con đường để hiểu về thế giới mà không cần viện đến tôn giáo. Những điều này dẫn đến một thế giới quan mới, một quan điểm chối bỏ những truyền thống từ lâu đã điều khiển thế giới theo sức mạnh lý trí. Mỗi người đều sở hữu khả năng khám phá cho bản thân điều gì là đúng và tốt nhất thay vì phải phụ thuộc vào những yếu tố bên ngoài như là vua chúa và các thầy tu.

Những người khai sinh ra nước Mỹ chịu ảnh hưởng nặng nề của triết lý Thời kỳ Khai sáng, cụ thể là những lý luận của John Locke về sự tồn tại những quyền của cá nhân trên toàn cầu, và lần lượt kết hợp những ý tưởng này vào Hiến pháp và Bản Tuyên ngôn Nhân quyền của Hoa Kỳ. Việc ký Tuyên ngôn Độc lập xảy ra cùng lúc với một bước ngoặc khác về chủ nghĩa cá nhân trong lịch sử: đó là tác phẩm *Sự thịnh vượng của các Quốc gia* của Adam Smith, xuất bản năm 1776, biện luận rằng nếu mỗi cá nhân theo đuổi lợi ích kinh tế cá nhân thì xã hội nói chung sẽ hưởng được lợi ích như thể được điều khiển bởi một "bàn tay vô hình". Trọng tâm của thuyết chủ nghĩa cá nhân là việc hình thành quan niệm về lựa chọn ở khía cạnh cơ hội - phát huy khả năng của một cá nhân để được sống và làm điều gì mà anh ta hay cô ta khao khát. Tác động tích lũy từ các sự kiện này đến kỳ vọng của con người về vai trò của những lựa chọn trong cuộc sống và những hàm ẩn của nó trong việc hình thành cấu trúc xã hội được hùng biện bởi các triết gia ở thế kỷ 19 và nhà kinh tế học John Stuart Mill, người đã viết: "Thứ duy nhất đáng được mang tên tự do chính là việc theo đuổi những điều tốt đẹp cho bản thân theo cách của mình, miễn là chúng ta không cố tước đoạt nó từ người khác, hay cản trở nỗ lực của người khác khi họ cố gắng đạt những điều tốt đẹp của họ... Nhân loại được lợi nhiều qua việc mọi người chịu đựng nhau để sống theo cách mà có vẻ là tốt đẹp với bản thân họ, hơn là buộc mỗi người sống theo kiểu có vẻ là tốt đẹp so với phần còn lại."

Cách suy nghĩ này hằn sâu đến nỗi chúng ta ít khi dừng lại để cân nhắc rằng đây không hẳn là lý tưởng chung của cả thế giới - có thể không phải lúc nào chúng ta cũng muốn lựa chọn, hay có một số người lại thích được người khác lựa chọn thay cho mình hơn. Nhưng thực ra sự hình thành chủ nghĩa cá nhân là tương đối mới và chỉ dẫn dắt cách suy nghĩ của một phần nhỏ dân số thế giới mà thôi. Giờ chúng ta sẽ chuyển sang một phần cũng giàu truyền thống như vậy, đó là chủ nghĩa tập thể và xem nó ảnh hưởng như thế nào đến quan điểm về sự lựa chọn của con người trên phần lớn địa cầu.

Thành viên của các xã hội tập thể, như Nhật Bản, được dạy phải đặt "chúng ta" lên trên khi chọn lựa, và căn bản là họ chủ yếu định mình theo nhóm của họ, như là gia đình, đồng

nghiệp, thôn xóm hay quốc gia. Theo ngôn từ của Harry Triandis, họ "căn bản làm việc vì những nguyên tắc của tập thể và trách nhiệm do tập thể đề ra" và "sẵn sàng ưu tiên cho các mục tiêu của tập thể hơn là các mục tiêu cá nhân của họ," đặt lên cao nhất "sự liên kết của họ với các thành viên khác trong tập thể." Thay vì mọi người chăm chăm tìm kiếm vị trí số một, người ta lại tin rằng cá nhân chỉ hạnh phúc khi các nhu cầu của nhóm được đáp ứng. Ví dụ như câu nói của người Nhật *makeru ga kachi* (nghĩa đen là "thua nghĩa là chiến thắng") muốn thể hiện quan điểm rằng chiếm chỗ của người khác thì không đáng ao ước/khao khát bằng duy trì hòa bình và hòa hợp. Những tác động của thế giới quan của người theo chủ nghĩa tập thể vượt xa hơn việc quyết định ai sẽ chọn lựa. Thay vì tự khẳng định mình bằng những bản sắc, người theo chủ nghĩa tập thể hiểu "bản sắc" của mình qua mối liên hệ của họ với nhóm. Khi ấy, những người sống trong xã hội như thế sẽ nỗ lực để thích ứng và duy trì sự hòa hợp với những người trong cùng nhóm.

Chủ nghĩa tập thể là kiểu sống phổ biến hơn trong suốt quá trình lịch sử, có thể nói là như vậy. Xã hội sớm nhất là săn bắn - hái lượm có tính tập thể cao là điều bắt buộc, bởi việc tìm kiếm từ cơ hội này sang cơ hội khác gia tăng cơ hội sinh tồn cho mọi người, và giá trị được đặt vào tập thể đã lớn lên sau khi loài người chuyển sang lấy nông nghiệp làm một phương cách sinh sống. Khi dân số tăng và các tổ chức thống nhất như gia đình và bộ tộc trước đây trở nên yếu đi, thì những tổ chức khác như tôn giáo đã lấp vào chỗ khuyết đó, tạo cho con người ta một cảm giác lệ thuộc và vì mục đích chung.

Trong khi giá trị của chủ nghĩa cá nhân chỉ được củng cố chủ yếu vào Thời kỳ Khai sáng thì có rất nhiều hình thái chủ nghĩa tập thể nổi lên qua các thời kỳ. Hình thức tập thể đầu tiên có thể trực tiếp truy nguyên là một nền văn hóa nhấn mạnh vào trách nhiệm và số mệnh đã được hình thành dần dần ở châu Á - về cơ bản là hoàn toàn không phụ thuộc vào phương Tây - cách đây hàng nghìn năm và vẫn còn ảnh hưởng đến tận ngày hôm nay. Đạo Hindu và những tôn giáo khác nối tiếp theo, bao gồm đạo Phật, đạo Sikh và đạo Giai-na, đã đặt ra tầm quan trọng của các dạng đạo Phật, xác định bổn phận của từng cá nhân là bổn phận theo đẳng cấp hay tôn giáo, và cũng là nghiệp chướng của người đó, và luật Nhân quả thậm chí còn cao hơn cả cái chết. Một ảnh hưởng đáng chú ý khác là đạo Khổng, một hệ thống các tín điều bao gồm các thông lệ văn hóa đã có từ trước, bắt nguồn từ Trung Quốc nhưng sau đó lan rộng sang các nước Đông Nam Á và Nhật Bản. Trong *Luận ngữ*, Khổng tử đã viết: "Trên đời có hai luật chính là mệnh trời và bổn phận. Con yêu cha mẹ, đó là mệnh trời vì không thể xóa điều đó khỏi lòng đứa con. Bề tôi thờ vua, đó là bổn phận; bất luận thời nào, ở đâu, cũng bị sự thống trị của vua không sao tránh khỏi được." [12] Mục tiêu tối thượng chính là làm cho những mối quan hệ không thể nào tránh khỏi này càng dung hòa với nhau càng tốt. Hình thái chủ nghĩa tập thể này vẫn tồn tại nhiều nhất ở phương Đông ngày nay; trong những nền văn hóa này, các cá nhân có khuynh hướng hiểu cuộc sống của họ theo hướng liên quan đến trách nhiệm nhiều hơn và ít thiên về những sở thích cá nhân hơn.

Dòng lớn thứ hai của chủ nghĩa tập thể xuất hiện ở châu Âu vào thế kỷ 19, bằng nhiều cách để phản ứng lại chủ nghĩa cá nhân. Các nhà lý luận chính trị như Karl Marx đả kích những thể chế tư bản của thời đại, tranh luận rằng việc tập trung vào lợi ích tư hữu sẽ khiến tồn tại mãi một hệ thống mà trong đó một số ít tầng lớp cấp cao sẽ được hưởng lợi trên

công sức của đa số tầng lớp nhân dân lao động. Họ kêu gọi con người phát triển "ý thức giai cấp", liên kết với những người lao động khác và đứng lên thành lập một trật tự xã hội mới trong đó mọi người đều bình đẳng trong thực tiễn lẫn trên nguyên tắc, và sự kêu gọi khôi phục này thường nhận được một sự ủng hộ đáng kể. Ngược lại với chủ nghĩa cá nhân, tư tưởng vì dân này tập trung vào việc đảm bảo mỗi một và tất cả mọi người đều có quyền với một phần tài nguyên của cải nào đó thay vì tối đa hóa toàn bộ số lượng cơ hội có thể có. Tác động đáng kể nhất của triết lý này đối với thế giới đã xảy ra khi cánh Cộng sản Bôn-sê-vích lên nắm quyền ở Nga sau cuộc Cách mạng tháng Mười năm 1917, và sau đó đã dẫn đến việc hình thành Liên bang Xô viết và cho ra đời một mô hình nhà nước khác thay thế mô hình cũ đối với các quốc gia mới vừa thành lập trên thế giới.

Thế thì trong thế giới hiện đại, đâu là ranh giới giữa chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể? Geert Hofstede, một trong những nhà nghiên cứu nổi tiếng nhất về lĩnh vực này, có lẽ đã sáng tạo ra một hệ thống xếp loại toàn diện nhất về mức độ chủ nghĩa cá nhân ở một quốc gia, dựa trên những kết quả của công trình nghiên cứu của ông về các nhân viên của các chi nhánh IBM trên toàn thế giới. Không chút ngạc nhiên, nước Mỹ luôn luôn là quốc gia có nhiều người theo chủ nghĩa cá nhân nhất, với tỷ lệ 91/100. Úc (90) và Anh (89) xếp ngay sát sau đó, trong khi các nước Tây Âu chủ yếu nằm ở mức từ 60 đến 80. Di chuyển sang khu vực Đông Âu, các vị trí xếp hạng bắt đầu nghiêng nhiều hơn về hướng chủ nghĩa tập thể, với Nga là 39. Châu Á nhìn chung cũng có khuynh hướng nghiêng về chủ nghĩa tập thể, với con số ở các quốc gia vào khoảng 20, bao gồm cả Trung quốc, mặc dù Nhật Bản và Ấn Độ có phần cao hơn với tỷ lệ tương ứng là 46 và 48. Các nước Trung và Nam Mỹ có khuynh hướng xếp hạng cao hơn hẳn ở khía cạnh chủ nghĩa tập thể, thông thường là từ 10 đến 40, trong đó Ecuador là quốc gia được xếp vào nước có chủ nghĩa tập thể cao nhất, với mức 6 trên 100. Châu Phi chỉ là nghiên cứu dự phòng, mặc dù một nhóm các quốc gia ở Đông và Tây Phi được ước tính là có tỷ lệ giữa 20 và 30. Các nghiên cứu tiếp theo đó cũng cho một kết quả tương tự trên khắp thế giới, với những người theo chủ nghĩa cá nhân có khuynh hướng tán thành những câu phát biểu như, "Tôi thường 'làm việc của chính tôi'", hay "Người ta nên sống một cuộc sống không phụ thuộc vào người khác", trong khi đó những người theo chủ nghĩa tập thể thì lại khẳng định, "Duy trì sự hòa hợp trong đội nhóm của mình là điều rất quan trọng", hay "Trẻ em nên được dạy đặt trách nhiệm lên trên việc hưởng thụ."

Điều quan trọng là phải lưu ý rằng điểm số của một quốc gia theo những thước đo như thế này thì cũng không khác gì điểm số trung bình của những công dân của quốc gia đó. Điểm số trung bình của những công dân này không đơn thuần phụ thuộc vào nền văn hóa đang thịnh hành và có thể bao trùm cả một quy mô đáng kể. Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến nền văn hóa của một quốc gia hay một cộng đồng thì cũng có thể ảnh hưởng đến cả cá nhân nữa. Sự thịnh vượng cũng gắn liền với chủ nghĩa cá nhân ở mọi cấp độ, cho dù chúng ta so sánh các quốc gia thông qua chỉ số GDP, hay so sánh những người Mỹ thuộc tầng lớp lao động chân tay và trên-trung-lưu dựa vào thu nhập hằng năm của họ đi nữa. Mật độ dân số cao hơn thì gắn liền với chủ nghĩa tập thể, vì sống trong một phạm vi gần với người khác đòi hỏi nhiều điều giới hạn trong cách ứng xử để giữ được hòa bình. Mặt khác, việc tiếp xúc nhiều hơn với các nền văn hóa khác và các cấp độ giáo dục cao hơn đều gắn liền với chủ nghĩa cá nhân, do đó mà khu vực thành phố không nhất thiết phải có nhiều người theo chủ nghĩa tập thể hơn ở khu vực nông thôn. Càng lớn tuổi, người ta càng có xu hướng hơi

nghiêng về chủ nghĩa tập thể vì họ phát triển nhiều mối quan hệ với người khác hơn, về cả số lượng lẫn sự bền chắc trong những mối quan hệ đó, và cũng quan trọng như vậy, qua thời gian họ dần định hình được các quan điểm của mình hơn, nghĩa là họ ít bị ảnh hưởng hơn bởi những thay đổi văn hóa chung chung so với lớp trẻ. Tất cả những yếu tố này, không đề cập đến cá tính và những trải nghiệm tình cờ trong cuộc sống, sẽ kết hợp và tương tác với nhau để quyết định vị trí của từng cá nhân trên phạm vi chủ nghĩa cá nhân - chủ nghĩa tập thể.

VI. CÂU CHUYỆN VỀ HAI ĐÁM CƯỚI

Thế thì tại sao bố mẹ tôi lại để người khác quyết định ai sẽ là người cùng sống với mình suốt quãng đời còn lại? Có lẽ chúng ta có thể tìm thấy lời giải đáp cho câu hỏi này bằng cách sử dụng các khái niệm về chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể. Nếu bạn nhìn vào những câu chuyện kể về hôn nhân vì tình yêu và hôn nhân do sắp đặt, thì dường như rõ ràng là về cơ bản, một cuộc hôn nhân vì tình yêu là một điều khao khát thuộc về chủ nghĩa cá nhân, trong khi một cuộc hôn nhân do sắp đặt lại là tinh túy của chủ nghĩa tập thể. Hãy xem những câu chuyện kể này thể hiện ra sao và những thông điệp khác nhau mà chúng chuyển tải.

Hãy nghĩ đến câu chuyện thần tiên về nàng Lọ Lem, cô gái trẻ tốt bụng và đáng yêu bị người mẹ kế và hai chị em kế xấu xa bắt phải làm việc như một người hầu. Được sự trợ giúp của bà tiên đỡ đầu, nàng đã đến được vũ hội hoàng gia dù bị mẹ kế ngăn cấm, và gây sững sờ khi nàng đến trong một cỗ xe ngựa, diện một chiếc váy dạ hội tuyệt đẹp và đi đôi giày thủy tinh lộng lẫy. Nàng cũng đã đánh cắp được trái tim của chính hoàng tử - chàng đã phải lòng nàng ngay từ cái nhìn đầu tiên - nhưng nàng phải rời khỏi nơi ấy trước khi phép màu biến nàng từ một cô hầu gái thành một tiểu thư xinh đẹp hết tác dụng vào lúc nửa đêm. Mặc cho gia đình của người mẹ kế ra sức phá hoại tình yêu của nàng, nhưng sau cùng nàng vẫn thành công trong việc chứng minh rằng nàng chính là chủ nhân của đôi giày thủy tinh và kết hôn cùng hoàng tử, và câu chuyện kết thúc bằng lời tuyên bố họ "sống hạnh phúc mãi mãi về sau".

Bây giờ tôi sẽ chia sẻ với bạn một câu chuyện hoàn toàn khác, về một nàng công chúa thật sự sống cách đây rất rất lâu. Vào thế kỷ mười lăm, một cô gái xinh đẹp 14 tuổi đã được chọn làm người vợ thứ ba của vị hoàng đế đầy uy quyền của đế quốc Mô-gôn (Mughal) là Shah Jahan. Người ta kể rằng cả hai đã yêu nhau ngay từ cái nhìn đầu tiên nhưng phải đợi những năm năm để cho hôn lễ của họ được tôn phong. Câu chuyện thực sự bắt đầu sau khi cuộc sống của họ được hòa quyện thành một. Hoàng hậu Mumtaz Mahal (nghĩa là "Người được yêu quý nhất Cung điện") tháp tùng phu quân đi bất kỳ nơi đâu ông đến và cả những cuộc chinh phạt trên khắp đế chế Mughal, và bà đã sinh ra 13 đứa con trong suốt chặng đường đó.

Các nhà chép sử của triều đình đã ghi lại đầy đủ cuộc hôn nhân thân thiết và tràn đầy yêu thương của họ. Hoàng hậu Mumtaz không chỉ đóng vai trò là một người vợ và một

người đồng hành, mà cũng thường xuyên là một người cố vấn đầy tin cậy và có ảnh hưởng nhân từ đối với vị phu quân đầy uy quyền của bà. Bà được mọi người xem là một người vợ hoàn hảo và được các thi sĩ ca tụng về sự khôn ngoan, sắc đẹp và lòng nhân từ ngay cả khi bà còn sống. Khi bà qua đời lúc đang mang thai đứa con thứ 14, người ta đồn rằng hoàng đế đã hứa bên giường bệnh của bà rằng ông sẽ xây một lăng mộ để tưởng nhớ cuộc sống đầy yêu thương mà họ đã trải qua. Sau cái chết của bà, và sau một quãng thời gian đau khổ, tang tóc, Shah Jahan bắt đầu tiến hành thiết kế lăng mộ và các khu vườn để thừa nhận sắc đẹp và cuộc đời phi thường của vị hôn thê vừa mất của mình. Kết quả là lăng Taj Mahal vẫn còn đứng đó ở Agra, Ấn Độ, là một trong Bảy Kỳ quan Thế giới và là bằng chứng cho một cuộc hôn nhân huyền thoại.

Mỗi câu chuyện kể này đều miêu tả tập quán hôn nhân cơ bản của con người theo những cách lý tưởng nhất, thế nhưng các giá trị thể hiện trong từng trường hợp lại đại diện cho hai câu chuyện kể ở hai nền văn hóa hoàn toàn khác biệt nhau về mặt lựa chọn. Câu chuyện cô bé Lọ Lem kể rằng nhân vật chính và người yêu của nàng luôn theo đuổi sự lựa chọn bất chấp tất cả những phản đối, bất chấp những ràng buộc về giai cấp và sự chống đối của gia đình. Thông điệp ngầm của câu chuyện này là nhân vật nam chính và nhân vật nữ chính sẽ đấu tranh để giành chiến thắng cho khao khát của trái tim mình, và câu chuyện kết thúc khi sự lựa chọn của họ thắng thế: vào ngày họ thành hôn. Câu chuyện chỉ tập trung vào việc ai sẽ chọn lựa và sự lựa chọn đó được thực hiện như thế nào. Chúng ta không nghe kể là hai nhân vật này sẽ "sống hạnh phúc mãi mãi về sau" như thế nào, vì nó sẽ diễn ra như vậy - mọi thứ sẽ trơn tru vì Lọ Lem và chàng hoàng tử đã chọn lựa nhau vì tình yêu. Tuy nhiên, câu chuyện của Mumtaz Mahal và Shah Jahan lại là một ví dụ ngược lại. Ngay từ lúc đầu, các bậc chức trách đã quyết định cả hai sẽ lấy nhau. Thay vào đó, câu chuyện đề cập đến kết quả của quyết định này và ca tụng sự phát triển của một tình yêu vĩ đại từ một cuộc hôn nhân sắp đặt. Người ta cho rằng không những có thể để ai đó tìm cho bạn một người "hoàn hảo", mà hơn thế nữa, cả hai nhân vật sẽ không có khả năng tìm được cho mình một người như thế ngay cả khi cả hai đều khao khát điều đó. Hạnh phúc tột bực không phải đến từ việc thực hiện sự lựa chọn mà từ việc làm tròn bổn phận, trách nhiệm của mình. Mỗi câu chuyện đều mang một thông điệp khác biệt về điều người ta nên mong chờ ở hôn nhân, nhưng khác biệt như thế nào đến nỗi chúng ta phải kể những câu chuyện khác nhau như vậy?

Cuộc hôn nhân của bố mẹ tôi là một cuộc hôn nhân được sắp đặt thông thường, không thuộc dạng kèn trống ầm ĩ, thế nhưng cuộc hôn nhân này cũng theo cùng một kịch bản. Mọi sự bắt đầu khi hai người bà của tôi, là vợ của hai anh em họ, một ngày nọ gặp nhau trong một buổi tiệc trà để bàn bạc về khả năng tạo ra mối quan hệ thông gia giữa hai bên. Các tiêu chí về một đám tốt được đưa ra bàn bạc gồm rất nhiều yếu tố khác nhau về môn đăng hộ đối, không chỉ giữa cô dâu và chú rể tương lai, mà còn giữa hai bên gia đình tương ứng. Trên thực tế, tất cả mọi chuyện đều đã sẵn sàng: Cả hai đều xuất thân từ cùng một giai cấp và sống gần nhau. Bố tôi được cho là có khả năng về tài chính đảm bảo nuôi được mẹ tôi, gia đình ông sẽ đối xử tốt với bà, và ông có thể hòa thuận với các anh em của mẹ tôi. Về phần mẹ tôi, bà được xem là được giáo dục tốt, và việc bà có một người anh trai hiện đang sống ở Mỹ chỉ có thể coi là một điểm cộng thêm. Cái suy nghĩ rằng bố mẹ tôi có thể di cư sang Mỹ sau khi kết hôn được xem là một dấu hiệu đầy triển vọng, không chỉ đối với tương lai tài

chính của bố mẹ tôi mà còn với mọi người còn ở lại Ấn Độ. Thế là, sau nhiều lần bàn bạc với các thành viên khác nhau trong gia đình, mọi người đã đồng ý cho Kanwar Jit Singh Seth kết hôn với Kuldeep Kaur Anand. Đó là một cuộc hôn nhân mà trên mọi khía cạnh, đều có thể xem như là sự hòa hợp của những điểm khác biệt, hơn là sự bất chấp những khác biệt đó, và chính việc đánh giá dựa trên nền tảng chung này đã dẫn đến sự hợp nhất của bố mẹ tôi.

Như bạn đã biết, bố mẹ tôi gặp nhau lần đầu tiên vào ngày cưới, và họ thực sự đã định cư ở Mỹ. Họ không phải là Shah Jahan và Mumtaz Mahal, nhưng họ đã làm tròn bổn phận vợ chồng với nhau, có hai mặt con và nhìn chung là hòa hợp bên nhau. Chính là trong cuộc sống quen thuộc hàng ngày, chứ không phải trong hôm hôn lễ với đầy đủ các lễ nghi, mà sự kết hợp của họ tự bộc lộ ra: ở việc bố tôi đưa mẹ đi làm mỗi ngày, hay ở bên mẹ khi bà chuẩn bị các bữa ăn trong bếp, chia sẻ suy nghĩ của ông hoặc kể lại những chuyện đã xảy ra vào ngày hôm đó. Đó không phải là một cuộc hôn nhân với kết quả là có thể tạo ra bất kỳ câu chuyện hoàng cung lý thú nào hay những lăng mộ vĩ đại, nhưng đó lại là hiện thân hàng ngày của lý tưởng về một cuộc hôn nhân được sắp đặt mà câu chuyện của Mumtaz Mahal và Shah Jahan đã cô đọng lại.

Và mặc dù nhiều độc giả hiện đại có thể không tưởng tượng nổi quan niệm về một cuộc hôn nhân được sắp đặt, nhưng kế hoạch hôn nhân của bố mẹ tôi không phải là một sự kiện bất thường hay một tập quán chỉ có ở mỗi Ấn Độ, mà là một phần trong một lối sống đã phổ biến khắp thế giới từ 5.000 năm nay. Từ Trung quốc xa xưa, đến Hy Lạp cổ đại và cả những bộ tộc Do Thái, hôn nhân về nguyên tắc hoàn toàn là việc của cả gia đình. Một người đàn ông và một người đàn bà được kết hợp hôn nhân với nhau là để củng cố và duy trì các mối liên kết giữa hai gia đình (nghĩa là bất cứ điều gì làm cho những người xa lạ trong các bộ tộc lân cận trở thành thân thuộc theo luật pháp để thắt chặt quan hệ chính trị giữa hai quốc gia), vì những lợi ích kinh tế trong việc phân chia lao động giữa hai người và con cái của họ, cũng như để đảm bảo sự duy trì nòi giống và lối sống. Nói cách khác, sự kết hợp này dựa trên những mục tiêu chung. Vợ chồng không chỉ bị ràng buộc bổn phận, trách nhiệm với nhau mà còn với cả những họ hàng còn lại. Quan niệm về trách nhiệm gia đình thậm chí còn nặng nề đến nỗi kéo dài đến cả sau cuộc sống; sách Đệ nhị Luật (Deuteronomy) trong Kinh Do Thái nêu rằng nếu anh trai của một người qua đời, thì người đó có trách nhiệm phải cưới và chu cấp cho vợ của anh mình, và một phiên bản tương tự với truyền thống này thậm chí vẫn còn được áp dụng ở Ấn Độ ngày nay. Điều này nhấn mạnh bổn phận trong và qua hôn nhân phần lớn là do việc từng thành viên trong gia đình cần phải ra sức kiếm sống.

Điều đó cũng không có nghĩa là người ta phải đến với nhau chỉ vì nhu cầu sinh tồn. Tình yêu lãng mạn là một trong những trải nghiệm phổ biến nhất của nhân loại, và thực tế là bất kỳ nền văn minh nào từng được cho là có tồn tại đều trải nghiệm qua sức mạnh của nó. Một số ngôn ngữ tiêu biểu được biết đến sớm nhất, chữ hình nêm của người Sume khắc trên những bản đất sét, là những bài thơ tình; trong một bài thơ, tác giả đã gọi người mình yêu là "em yêu của anh, cây nho trĩu quả của anh, mật ngọt của anh." Sách nhã ca (Bài ca hay nhất trong các bài ca - Song of Songs) trong Kinh Do Thái bắt đầu bằng "Em đã đánh cắp trái tim anh chỉ bằng mỗi cái liếc mắt", trước khi tiếp đến những ngôn ngữ không chỉ thể hiện sự cháy bỏng mà còn gợi tình nữa. Truyện thần thoại, hay những câu chuyện kể về thần thánh, của mọi nền văn minh cổ xưa vĩ đại đều có đầy những nam thần và nữ thần hiện thân cho

tình yêu, như nữ thần tình yêu của Hy Lạp là Aphrodite, và hai vị thần Osiris và Isis của Ai Cập, và trong đạo Hindu là Shiva và Parvati. Trong những sử thi kinh điển, tình yêu khiến người ta gây ra chiến tranh, phiêu lưu vào lòng đất và vượt qua đủ mọi kiểu trở ngại.

Quá nhiều áng văn thơ đã được viết ra, quá nhiều máu đã đổ nhân danh tình yêu! Thế nhưng tình yêu thúc đẩy các anh hùng đi đến những chiến công lẫy lừng lại rất thường hay hiện hữu bên ngoài hôn nhân. Khi Andreas Capellanus, tác giả sống ở thế kỷ 12 của luận thuyết được biết đến với tên gọi *Nghệ thuật của Ái tình thầm kín* , đã viết "Hôn nhân không phải là lời xin lỗi thật sự vì đã không yêu", nghĩa là ông *đang* biện hộ cho tình yêu lãng mạn giữa các ông chồng và các bà vợ - chứ không phải chỉ giữa những người cưới nhau. Nói cách khác, ông gợi ý là hãy yêu vợ hoặc chồng của người hàng xóm một khi bạn đã không yêu vợ hoặc chồng mình. Truyền thống mà ông đã khơi gợi lên này khuyến khích giới quý tộc châu Âu ngoại tình một cách mãnh liệt - dù trước đó thường là vẫn trinh bạch - với quý ngài, quý công nương khác để có thể trải nghiệm tình cảm mà những cuộc hôn nhân mang động cơ chính trị hiếm khi mang lại cho họ. Thậm chí có nơi còn tin rằng tình yêu trong hôn nhân chỉ khiến sinh ra trở ngại cho sự thành công của nó. Ví dụ ở Trung Quốc, người ta không thể không nghe đến việc cha mẹ buộc phải hủy hôn nếu tình yêu mà cặp đôi mới cưới dành cho nhau bắt đầu can thiệp vào trách nhiệm, nghĩa vụ của hai người đối với gia đình.

Vậy thì khi nào và bằng cách nào tình yêu và hôn nhân trở nên ràng buộc nhau? Chẳng có thời khắc chính xác nào khi xã hội hoán đổi dây cương từ việc làm tròn trách nhiệm sang tình yêu, nhưng một trong những mô tả xa xưa nhất về tình yêu trong hôn nhân được tìm thấy ở một trong những câu nói vẫn còn được sử dụng phổ biến là: "Có nhau và bên nhau kể từ đây, lúc tốt đẹp cũng như lúc tồi tệ, trong giàu sang cũng như trong nghèo hèn, lúc khỏe mạnh cũng như khi đau ốm, để yêu thương và nâng niu cho đến khi cái chết chia lìa." Có thể bạn nhận ra câu nói này ở hầu hết các hôn lễ của tín đồ Cơ đốc hay nghi lễ dân sự mà bạn đã tham dự hay đã xem trên phim ảnh, truyền hình. Nó được trích từ Kinh Cầu nguyện (Book of Common Prayer), phiên bản đầu tiên được Giáo hội Anh phát hành vào năm 1549 - gần nửa thế kỷ trước khi những người yêu nhau trong vở kịch nổi tiếng nhất của Shakespeare là *Romeo và Juliet* trở nên bất diệt với khái niệm "cho đến khi cái chết chia lìa chúng ta". Cho đến nay vẫn chưa có một câu chuyện tương tự về những người yêu nhau thề sống chết theo đuổi tình yêu bất chấp mọi cản trở nào đủ hay để khuấy động trái tim và khiến mắt phải rơi lệ cả.

Quan điểm hôn nhân vì tình yêu có liên hệ rất chặt chẽ với sự phát triển của chủ nghĩa cá nhân trong xã hội Tây Âu: bản thân Kinh Cầu nguyện (Book of Common Prayer) là sản phẩm của Phong trào Cải cách Tân giáo ở Anh. Nó chứa đựng các bài cầu nguyện từ các nghi lễ tôn giáo khác nhau, kể cả lời thề kết hôn, lần đầu tiên viết bằng tiếng Anh, tiêu biểu cho sự cắt đứt với nhà thờ Công giáo ở Rome và xuất hiện khái niệm cực kỳ quan trọng là số phận và quan hệ với Chúa thực sự có thể do cá nhân quyết định. Phong trào cải cách chỉ là một trong những chuyển biến xã hội lớn lao ở châu Âu trong các thế kỷ giữa lần đầu tiên thốt ra câu "có được và giữ lấy" ("to have and to hold") và thời đại ngày nay. Việc suy tính đến nhu cầu về gia đình tập thể trở nên ngày càng kém cấp thiết đối với dân thành thị và sự phát triển của tầng lớp trung lưu. Thay vì phải nhờ đến bà con họ hàng, người ta giờ đã có thể tự lo nơi ăn chốn ở ngay sau khi kết hôn. Hạnh phúc cá nhân giờ đây đã tìm được một

chỗ đứng trong biên giới hôn nhân và có tình yêu cũng không còn là điều kỳ lạ với một cuộc hôn nhân thành công. Vì thế, vào năm 1955, Frank Sinatra đã hát, "Tình yêu và hôn nhân, tình yêu và hôn nhân, gắn liền với nhau như con ngựa và xe kéo, chẳng thể nào có cái này mà không có cái kia," ông đã phát triển một cái nhìn khá là mới mẻ, một quan điểm gần như chưa từng tồn tại trong 5.000 năm văn minh của loài người. Do đó, một mặt ta có những nguyên tắc cổ xưa về hôn nhân được sắp đặt nhằm hoàn thành lợi ích chung, mặt khác là phiên bản hiện đại trong đó hai người có lẽ sẽ ràng buộc với nhau suốt đời trên cơ sở yêu thương lẫn nhau. Khi so sánh cả hai với nhau, ta có nên hỏi cái nào là tốt hơn hay không?

Usha Gupta và Pushpa Singh ở trường Đại học Rajasthan cho rằng đó là một câu hỏi đáng để khám phá. Họ tuyển chọn 50 cặp vợ chồng ở thành phố Jaipur, một nửa trong số đó là hôn nhân sắp đặt, nửa còn lại là hôn nhân vì tình yêu. Các cặp vợ chồng đã sống với nhau trong những quãng thời gian khác nhau kéo dài từ 1 đến 20 năm. Có phải nửa này sẽ hưởng hạnh phúc hôn nhân nhiều hơn nửa kia? Mỗi cá nhân điền vào "Thang đo chỉ số tình yêu Rubin" nhằm xét xem anh/cô có đồng ý với những tuyên bố kiểu như "tôi cảm thấy có thể tin tưởng ở chồng/vợ tôi gần như trong mọi việc" hay "nếu chẳng bao giờ được ở với (chồng/vợ) nữa, tôi sẽ cảm thấy cực kỳ đau khổ". Sau đó những người nghiên cứu so sánh các bảng trả lời, không những trên khía cạnh "hôn nhân tình yêu - hôn nhân sắp đặt" mà còn dựa vào quãng thời gian các cặp đã sống với nhau. Các cặp kết hôn vì tình yêu và sống với nhau chưa đến một năm trung bình đạt 70 điểm (91 điểm tối đa), nhưng con số này giảm đều theo thời gian. Những cặp kết hôn vì tình yêu sống với nhau mười năm trở lên chỉ đạt trung bình 40 điểm. Trái lại, những cặp hôn nhân sắp đặt ban đầu ít có tình yêu hơn, trung bình chỉ 58 điểm, nhưng cảm xúc của họ tăng lên theo thời gian đến trung bình 68 điểm với những cặp đã chung sống từ mười năm trở lên.

Có khả năng là hôn nhân do tình yêu khởi đầu nóng bỏng và dần nguội lạnh, trong khi hôn nhân sắp đặt khởi đầu lạnh và dần nóng bỏng… hoặc ít nhất là ấm lên? Điều này thật có ý nghĩa, phải không nào? Trong cuộc hôn nhân sắp đặt, hai người được mang đến bên nhau dựa trên những giá trị và mục đích chung và người ta cho là qua thời gian, họ sẽ dần thích nhau, cũng giống như cách phát triển quan hệ giữa bạn cùng phòng, đối tác kinh doanh hoặc bạn thân vậy. Trái lại, cuộc hôn nhân vì tình yêu chủ yếu dựa trên cảm giác yêu thương: Người ta thường nói đến sự hấp dẫn tức thời đưa họ đến với nhau, tia sáng mà họ cho là dấu hiệu cho thấy họ là của nhau. Nhưng theo ngôn từ của George Bernard Shaw, hôn nhân vì tình yêu đưa hai người đến với nhau "do ảnh hưởng của những đam mê bạo lực nhất, điên cuồng nhất, hão huyền nhất và cũng chóng tàn nhất. Người ta yêu cầu họ phải thề rằng họ sẽ giữ tình trạng đầy kích động, bất thường, gây kiệt sức này mãi cho đến khi cái chết chia lìa họ." Thực tế, cả nghiên cứu điều tra lẫn đo lường trực tiếp hoạt động của não bộ cho thấy rằng khi đã sống chung với nhau 20 năm, 90% các cặp đã mất hết toàn bộ cảm giác đam mê lúc đầu.

Vậy thì, sao lại không giao mọi việc cho người trong nhà, hoặc có thể là bạn bè, và tin tưởng họ sẽ đưa đến cho bạn người bạn đời thích hợp? Trừ phi bạn lớn lên ở một nền văn hóa mà hôn nhân sắp đặt vẫn được xem như là một quy phạm xã hội, còn không thì điều này nghe có vẻ điên rồ. Thậm chí nếu bạn đăng ký kết bạn trên eHarmony và cho phép máy tính ghép bạn vào "một nhóm những người độc thân thích hợp với nhau nhất, đã được sàng

lọc kỹ càng bằng phương pháp 29 tính cách : máy dự báo trên căn cứ khoa học để có được quan hệ lâu bền", thì bạn cũng chẳng bao giờ cho phép máy tính biến buổi hẹn hò đầu tiên thành một giao kèo ràng buộc. Bất luận là gia đình và bè bạn hiểu bạn rõ đến đâu, dường như là quá liều lĩnh khi ủy nhiệm cho người khác một quyết định làm thay đổi cả cuộc đời bạn. Tuy nhiên, đó chính xác là cách mà rất nhiều người trên khắp thế giới làm theo. Họ tin vào giá trị của những sắp đặt được gia đình chấp thuận, thậm chí cho rằng chấp nhận kết hôn theo cách này là dấu hiệu của một người có nhân phẩm tốt. Nếu bạn là một người như vậy, và tôi đi bên bạn và nói rằng, "quy tắc thay đổi rồi, hãy tiến lên và tự tìm người bạn đời cho mình, không cần ai chỉ đạo hoặc giúp đỡ nữa," bạn có lẽ sẽ xem tôi là một kẻ quấy rối. Rốt cuộc thì tôi là ai mà nghi ngờ truyền thống, mà gieo hạt giống nghi ngờ và, rất có thể là, không hài lòng? Tôi là ai mà giục bạn làm tan nát trái tim bố mẹ, sỉ nhục họ vì vượt quá giới hạn? Ngay cả khi tình cảm gia đình và danh dự không bị đe dọa, bạn có lẽ vẫn thích những người lớn tuổi có kinh nghiệm và khôn ngoan chỉ bảo, nhất là khi họ đã gìn giữ hôn nhân của họ qua hàng thập kỷ.

Thật sự thì, với câu hỏi "loại hôn nhân nào sẽ mang lại hạnh phúc nhiều hơn?", có lẽ chỉ có thể trả lời theo kiểu lặp lại: "loại mang lại hạnh phúc". Khi mà kết quả nghiên cứu của Gupta và Singh không rõ ràng, họ có lẽ không thể đưa ra bất kỳ câu trả lời nào cho những cặp ở Rajasthan, huống hồ là cả thế giới. Những tập tục văn hóa về hôn nhân thì quá mạnh và hằn sâu đến nỗi ngay cả những sai lệch nhỏ so với tập tục của bạn có lẽ cũng đủ để làm hỏng việc cả về phương diện cá nhân lẫn xã hội. Nếu hôn nhân sắp đặt không phải là tập tục của bạn, thì đám cưới của bố mẹ tôi, nếu nghĩ theo hướng tốt nhất, là một điều kỳ lạ, còn nghĩ theo hướng xấu nhất, là một sự sỉ nhục đến phẩm giá và quyền tự do cá nhân. Tuy nhiên, ở Ấn Độ, hơn 90% các cuộc hôn nhân là do sắp đặt và gần như chẳng có ai xem đó là bi kịch cả. Người ta nói rằng, khi những nền văn hóa tập thể như Ấn Độ ngày càng chuyển sang cá thể hơn, chúng ta sẽ thấy những tập quán về hôn nhân sắp đặt đảm nhận những yếu tố của chủ nghĩa cá thể, vì thế phiên bản ngày nay của hôn nhân sắp đặt có vẻ giống với sắp đặt thời gian tìm hiểu nhau hơn. Ngày nay, chuyện một người trẻ có một hoặc hai cuộc xem mặt "nặng ký" với người hôn phối tiềm năng trước khi quyết định sẽ chọn ai đã trở nên ngày càng phổ biến. Tuy vậy, vẫn còn hơn 75% sinh viên Ấn Độ - so với con số tương ứng của Mỹ là 14% - nói rằng họ sẽ cưới một người mà họ không yêu nhưng người ấy có đủ các phẩm cách tốt đẹp.

Trình tự hàng ngày về xây dựng nhà cửa, nuôi dạy con cái, và chăm sóc lẫn nhau trông có vẻ như nhau cho dù là hai người đến với nhau vì tình yêu hay do sắp đặt. Và dĩ nhiên là, trong cả hai trường hợp, sẽ có người nói mình hạnh phúc, người khác thì lại nói không. Họ có thể dùng những ngôn từ giống nhau để mô tả trải nghiệm và cảm giác của mình, nhưng định nghĩa của họ về hạnh phúc và các tiêu chí để đánh giá thế nào là một cuộc hôn nhân thành công vẫn dựa trên những quan niệm được truyền lại từ cha mẹ và từ nền văn hóa. Trong quan hệ hôn nhân sắp đặt, hạnh phúc hôn nhân chủ yếu có được từ việc hoàn thành nghĩa vụ, trong khi trong hôn nhân vì tình yêu, tiêu chuẩn chính là độ mãnh liệt và thời gian duy trì cảm giác đam mê kết nối hai con người. Cho dù người ta có cố tình nhận ra điều này hay không, thì những cảm giác của họ và hậu quả của những cảm giác đó vẫn phát sinh từ những gì mà họ mong đợi ở cuộc sống hôn nhân. Mỗi câu chuyện về đám cưới hạnh phúc đều đi kèm với nó là những kỳ vọng và những thước đo riêng cho sự vẹn toàn của cuộc hôn

nhân đó. Cuối cùng thì, những câu chuyện này không phải để chỉ ta con đường tiến đến hôn nhân mà cho ta toàn bộ kịch bản cho một màn trình diễn có thể sẽ kéo dài một tháng, một năm hoặc 50 năm. Vài người trong chúng ta sẽ ứng biến, vài người sẽ xé bỏ đi một nửa, nhưng rồi sô diễn vẫn sẽ và phải trình diễn thôi [13] .

V. CỦA TÔI, CỦA BẠN VÀ CỦA CHÚNG TA

Nền tảng văn hóa của chúng ta không chỉ ảnh hưởng đến cách chúng ta kết hôn mà còn ảnh hưởng đến cả cách chúng ta lựa chọn trong gần như tất cả mọi lĩnh vực của cuộc sống. Ngay từ nhỏ, những người theo chủ nghĩa cá nhân đã được dạy về tầm quan trọng đặc biệt của lựa chọn cá nhân. Thậm chí chỉ một cuộc dạo quanh cửa hàng tạp hóa cũng là một dịp để dạy những bài học về chọn lựa, đặc biệt ở Mỹ, nơi mà các cửa hàng đều đặn đưa ra hàng trăm sự lựa chọn. Ngay khi biết nói, hoặc có lẽ là ngay khi có thể chỉ trỏ một cách chính xác, trẻ con đã được hỏi “Con thích cái nào trong số này?”. Có thể phụ huynh sẽ thu hẹp số lượng lựa chọn và giải thích sự khác nhau giữa loại ngũ cốc này với loại kia, hoặc món đồ chơi này với món kia, nhưng đứa trẻ sẽ được khích lệ thể hiện sở thích của nó. Sau một thời gian, đứa trẻ sẽ dần học cách lựa chọn khó hơn, và khi đã “chín muồi” ở độ tuổi lên bốn, đứa trẻ đã hoàn toàn có thể đồng thời hiểu và trả lời câu hỏi dễ gây nản chí là “Con muốn trở thành ai khi trưởng thành?”. Kể từ đây, trẻ con học được một điều là chúng nên nhận biết được mình thích hay không thích cái gì, điều gì sẽ làm chúng vui và điều gì làm chúng không vui. Bởi vì niềm vui của chúng thì mong manh, cho nên những ý kiến riêng của chúng thực sự quan trọng, và chúng phải suy ra được làm thế nào để đánh giá kết quả từ những lựa chọn của mình.

Trái lại, những người theo chủ nghĩa tập thể lại nhấn mạnh nhiều hơn vào bổn phận. Trẻ con thường được bảo rằng “Nếu là con ngoan thì phải vâng lời cha mẹ”, và cha mẹ không cần thiết phải giải thích gì cả. Từ việc ăn đến việc mặc, chơi món đồ chơi nào cho đến việc học cái gì, thì việc bạn *có bổn phận* phải làm gì mới là điều quan trọng nhất. Khi lớn lên, thay vì hỏi bạn muốn gì thì người ta lại hỏi bạn rằng “Con sẽ thực hiện mong muốn và nguyện vọng của cha mẹ ra sao? Con sẽ làm gì để họ tự hào về con?”. Mọi người cho là cha mẹ, hay nói chung là người lớn, sẽ chỉ bạn cách sống đúng đắn, sao cho bạn có thể tránh khỏi những sai lầm tai hại. Có những lựa chọn “đúng” và lựa chọn “sai”, và nhờ nghe theo lời người lớn trong gia đình mà bạn sẽ học được cách chọn lựa đúng đắn, thậm chí là từ bỏ lựa chọn nếu điều đó là thích đáng.

Chúng ta đã thấy những cách tiếp cận khác nhau này có thể ảnh hưởng như thế nào đến ý kiến của chúng ta về hôn nhân. Hãy thử làm một bài tập để khám phá xem chúng còn có thể ảnh hưởng gì khác đến cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Hãy lấy một tờ giấy, mặt trước viết ra hết tất cả mọi mặt của cuộc sống mà bạn thích lựa chọn. Mặt sau, viết ra hết tất cả các mặt mà bạn không thích phải lựa chọn, hay thích có ai đó lựa chọn cho bạn hơn. Suy nghĩ thêm vài phút nữa để đảm bảo rằng bạn không bỏ sót điều gì. Bạn cảm thấy hài lòng hay chưa? Ok, bây giờ so sánh hai mặt. Bạn có để ý thấy được bất kỳ khuôn mẫu nào trong những thứ mà bạn đã nêu ra trong mỗi danh sách hay không? Loại quyết định nào bạn cảm

thấy chắc chắn không muốn người khác lựa chọn cho mình nhất? Và loại lựa chọn nào bạn cảm thấy thích để cho người khác chọn giúp hơn?

Trong thời gian ở Kyoto, tôi đã yêu cầu 100 sinh viên đại học người Mỹ và Nhật làm bài tập này, trang trước của các sinh viên Mỹ thường là lấp đầy những câu trả lời như "công việc của tôi", "nơi tôi sống" và "tôi sẽ bỏ phiếu cho ai". Thật ra, có nhiều danh sách dài đến nỗi buộc các sinh viên phải viết chen chúc câu trả lời ra cả mép giấy. Ngược lại, ở mặt sau, không hề ngoại lệ, hoặc là hoàn toàn để trống hoặc là chỉ có một điều mà thôi, và đa phần là "khi tôi chết" hoặc là "khi những người thân yêu của tôi qua đời". Nói cách khác, những sinh viên Mỹ thể hiện một khao khát gần như không giới hạn trước sự lựa chọn cho từng ngóc ngách trong đời sống của họ. Các sinh viên Nhật lại cho thấy một khuôn mẫu rất khác ở các kết quả thí nghiệm, với kết quả là không một ai mong muốn lúc nào hay gần như lúc nào cũng được lựa chọn. Thực tế, trung bình họ nêu số lĩnh vực mà họ không muốn lựa chọn nhiều gấp đôi số lĩnh vực mà họ muốn lựa chọn. Họ thường muốn ai đó quyết định cho họ, ví dụ như trong việc ăn gì, mặc gì khi họ thức dậy vào mỗi sáng, hay làm gì ở nơi làm việc. So sánh câu trả lời ở hai bên, số lĩnh vực trong cuộc sống mà sinh viên Mỹ khao khát được tự mình chọn lựa nhiều gấp bốn lần so với sinh viên Nhật.

Đây là những sinh viên đại học, nhưng rõ ràng ngay từ độ tuổi rất sớm chúng ta đã hấp thu những quan điểm khác nhau về lựa chọn từ thế giới quanh ta và theo đó mà hành xử. Khi còn là nghiên cứu sinh ở Đại học Stanford, tôi đã cộng tác với giáo viên hướng dẫn của mình, Mark Lepper, về một loạt các nghiên cứu nhằm làm rõ những khác biệt này. Nghiên cứu đầu tiên được thực hiện tại một trường tiểu học ở Japantown, San Francisco. Một phòng học nhỏ được bày ra gồm một cái bàn và hai chiếc ghế. Người thí nghiệm ngồi ở một ghế, tạm gọi là cô Smith. Trên bàn để sáu cây bút quang đủ màu, và sáu đống thẻ đảo chữ, mỗi loại được phân theo từng chủ đề khác nhau (gia đình, động vật, San Francisco, thực phẩm, tiệc tùng hay nhà cửa) và bao gồm một mớ chữ cái lộn xộn có thể được sắp lại để tạo thành một từ có liên quan đến chủ đề đó. Ví dụ, một thẻ với nhãn "động vật" bao gồm các mẫu tự như I-H-C-M, có thể được sắp xếp lại để tạo thành từ "chim". Từng em một, từ bảy đến chín tuổi, phân nửa là người Mỹ gốc Á - con cái của những người dân nhập cư gốc Nhật hoặc Trung Quốc, và nói tiếng mẹ đẻ ở nhà - và phân nửa là người Mỹ gốc Anh, bước vào phòng và ngồi đối diện với cô Smith.

Mỗi em đều được phân chia ngẫu nhiên vào một trong ba nhóm. Nhóm đầu tiên được cô Smith đưa cho các thẻ chữ, những cây bút màu và kèm theo lời dặn "Đây là sáu bộ thẻ trò chơi đố chữ mà các em có thể chọn. Các em thích chơi bộ nào? Đó là tùy các em." Sau khi chọn một chủ đề của bộ chữ (giả dụ là chủ đề "động vật"), thì mỗi em cũng sẽ chọn một cây bút màu để viết câu trả lời (giả dụ là màu xanh). Nhóm thứ hai cũng được cho xem sáu bộ chữ và sáu cây bút màu, nhưng khi các em đang ngẫm nghĩ lựa chọn thì cô Smith nói, "Cô muốn các em làm với bộ chữ chủ đề động vật và viết câu trả lời của mình bằng cây bút màu xanh." Nhóm thứ ba cũng bị cắt ngang khi chúng đang ngắm nghía các bộ chữ và những cây bút màu, nhưng lần này cô Smith xem qua một chồng giấy và tuyên bố rằng, "Cô đã yêu cầu mẹ các em điền vào mẫu trước. Mẫu này cho thấy là mẹ các em muốn các em làm với bộ chữ có chủ đề động vật và viết câu trả lời của mình bằng cây bút màu xanh." Trên thực tế, chẳng ai đi hỏi các bà mẹ rằng họ ưu tiên lựa chọn nào cả. Thay vì vậy, khi cô Smith lựa chọn cho

các em, cô ta đã lấy cùng bộ chữ và cây bút màu mà các em học trò trước đó của nhóm đầu tiên đã tự do chọn lựa. Cách làm này đảm bảo các em ở cả ba nhóm đều làm cùng một việc để có thể dễ dàng so sánh kết quả thực hiện và phản ứng ở các em. Sau khi các em đã hoàn thành xong công việc với bộ chữ thì người ta để chúng lại một mình trong phòng trong vài phút, trong thời gian đó chúng có thể tiếp tục chơi với bộ chữ này hoặc chọn khám phá những trò chơi chữ khác trong phòng, như trò chơi ô chữ và trò chơi tìm chữ. Trong khi lũ trẻ đang chơi, một người thí nghiệm khác kín đáo quan sát và ghi lại cách cư xử của chúng.

Những khác nhau nho nhỏ như vậy trong cách tiến hành cuộc thí nghiệm lại đem đến những khác biệt đầy bất ngờ ở mức độ tốt xấu trong kết quả thực hiện trò chơi đố chữ của các em. Những em người Mỹ gốc Anh được phép tự chọn bộ chữ và bút màu đã tìm được số chữ nhiều gấp bốn lần so với nhóm mà cô Smith chọn cho, và nhiều gấp hai lần rưỡi so với trường hợp giả định mẹ của các em chọn. Những em này cũng dành thời gian chơi với bộ chữ trong lúc được chơi tự do nhiều hơn gấp ba lần so với hai nhóm kia. Nói cách khác, các em người Mỹ gốc Anh làm tốt hơn và lâu hơn khi chúng có thể thực hiện lựa chọn cá nhân. Ngay khi bất kỳ ai khác bảo chúng làm gì thì kết quả thực hiện và động cơ tiếp theo đó bị giảm xuống một cách đáng kể.

Đem so sánh, các em người Mỹ gốc Á thể hiện tốt nhất và có động cơ thúc đẩy nhất khi chúng tin rằng mẹ đã chọn cho chúng. Những em này tìm ra nhiều chữ hơn 30% so với những em được phép tự chọn cho mình, và nhiều hơn gấp đôi so với những em được cô Smith chọn cho. Khi các em người Mỹ gốc Á được phép chơi tự do sau khi giải đáp các ô chữ, thì những em tin là được mẹ chọn cho đã dành thêm 50% thời gian để chơi với ô chữ so với những em tự chọn, và dài hơn gấp ba lần so với những em được cô Smith chọn giúp.

Thực tế, có một số em người Mỹ gốc Anh tỏ ra ngượng ngùng thấy rõ với ý nghĩ là người ta đã tham khảo qua mẹ chúng trong cuộc thí nghiệm này. Mary đã có một phản ứng đặc biệt đáng nhớ. Sau khi đọc những lời chỉ dẫn của mình, cô bé đã phản ứng bằng một nỗi sợ hãi mà chỉ ở trẻ em bảy tuổi mới có thể thể hiện một cách tự do như vậy: “Cô hỏi *mẹ con* sao?” Ngược với phản ứng này là Natsumi, một cô bé gốc Nhật đã nghĩ rằng mẹ đã chọn cho em. Khi cô Smith rời khỏi phòng, Natsumi tiến đến bên cô, giật giật váy và nói rằng, “Cô có thể báo cho mẹ con biết rằng con đã làm đúng như lời mẹ dặn không ạ?”

Đối với các em người Mỹ gốc Á thì có một động lực thúc đẩy cực kỳ đặc biệt khi sự lựa chọn được thực hiện bởi các bà mẹ - thậm chí còn nhiều hơn khi chính các em tự lựa chọn cho mình - bởi vì mối quan hệ của các em với mẹ thể hiện một phần lớn trong bản sắc của các em. Để cho mẹ lựa chọn các bộ chữ không làm đe dọa đến cảm giác làm chủ của các em bởi vì những sở thích chọn lựa của người mẹ là một nhân tố quan trọng trong việc quyết định những sở thích chọn lựa của các em: Trên thực tế những sở thích này chỉ là một. Ngược lại, trẻ em người Mỹ gốc Anh tự thấy mình có khả năng tự trị nhiều hơn - dù chúng cũng yêu mẹ mình không kém - và muốn thực hiện những sở thích của mình một cách độc lập, điều này đã gây ra mâu thuẫn khi người ta ra áp đặt cho chúng những lựa chọn. Khi sự lựa chọn được thực hiện bởi cô Smith, một người lạ, cả hai nhóm trẻ em đều cảm thấy có sự áp đặt và đã phản ứng theo hướng tiêu cực.

Quá trình tạo ảnh hưởng đến cá tính riêng của một người không chỉ giới hạn ở các bà mẹ hay người nhà nói chung, mà có thể diễn ra ở bất kỳ nhóm nào miễn những người trong nhóm hiểu được ý nghĩa của những mục tiêu và đặc điểm được chia sẻ, như được thể hiện ở một trong các nghiên cứu khác của tôi với Mark Lepper. Chúng tôi yêu cầu các học sinh lớp Năm cả gốc Anh lẫn gốc Á làm một bài kiểm tra toán học, sau đó một tuần thì đưa chúng trở lại lớp và dạy cho chúng cách chơi một trò chơi vi tính có tên *Space Quest (Chinh phục không gian)* , trò chơi này được viết ra nhằm hỗ trợ việc học môn Toán bằng cách giao cho người chơi nhiệm vụ cứu Trái Đất khỏi sự tấn công của phi thuyền ngoài hành tinh được điều khiển bằng máy tính.

Trước khi trò chơi bắt đầu, mỗi học sinh được chọn một cái tên và một hình mẫu bất kỳ cho phi thuyền của chúng và phi thuyền của người ngoài hành tinh, sau đó chúng tôi thăm dò ý kiến cả lớp xem tên và hình mẫu nào sẽ là tốt nhất. Cũng như trong thí nghiệm trước, quy trình lựa chọn sẽ khác nhau ở các học sinh được phân vào các nhóm khác nhau. Học sinh ở nhóm đầu tiên được chọn bất kỳ phi thuyền nào mà chúng muốn trên màn hình. Nhóm thứ hai thấy một loạt các lựa chọn được tô đậm lên và trên màn hình xuất hiện thông điệp rằng chúng sẽ được chỉ định những lựa chọn này vì lựa chọn đó là phổ biến nhất trong cả lớp. Nhóm cuối cùng cũng lại nhìn thấy những lựa chọn đã được chọn sẵn cho chúng, nhưng lần này thông điệp lại là đây là lựa chọn của các em lớp Ba ở một trường khác. Cũng như trong thí nghiệm trước, các em học sinh ở nhóm hai và nhóm ba thực sự nhận được những lựa chọn giống với những gì mà nhóm đầu tiên đã được tự do lựa chọn.

Một tuần sau khi các học sinh chơi trò *Space Quest* , chúng tôi trở lại và trao cho chúng một bài kiểm tra Toán tiếp theo để tìm hiểu xem chúng đã học được bao nhiêu kể từ bài kiểm tra trước. Mặc dù những lựa chọn về tên và hình ảnh của phi thuyền của học sinh lẫn của người ngoài hành tinh chỉ đơn thuần mang tính tô điểm và chẳng có ảnh hưởng gì đến thực tế trò chơi, nhưng vẫn có những tác động đáng kể. Cũng như trong thí nghiệm trước, các học sinh Mỹ gốc Anh được lợi từ việc tự do lựa chọn, vọt lên 18% (gần như vượt 2 bậc) từ bài kiểm tra đầu tiên đến bài kiểm tra thứ hai, và thực tế là chẳng thể hiện sự tiến bộ nào trong điểm số khi bất kỳ ai khác lựa chọn cho chúng. Trong khi, các học sinh người Mỹ gốc Á lại ghi điểm số cao nhất khi việc lựa chọn của chúng nằm trong tay các bạn cùng lớp (trùng khớp với mức 18% của các học sinh người Mỹ gốc Anh), thực hiện tốt hơn 11% khi chúng tự thực hiện sự lựa chọn, và chẳng tiến bộ gì khi sự lựa chọn này được những người lạ chọn thay. Chúng tôi cũng quan sát thấy những tác động có thể so sánh được về việc nói chung các học sinh yêu thích môn Toán hơn.

Hai nhóm học sinh này có hai quan niệm khác nhau về lựa chọn và vai trò của lựa chọn trong cuộc sống của chúng. Các em học sinh người Mỹ gốc Anh nhìn vào tình huống và nghĩ rằng, "Mình đang chơi game, thế nên mình phải được chọn chơi chiếc phi thuyền nào chứ không phải ai khác." Trong khi đó, các học sinh người Mỹ gốc Á lại thích có cảm giác đoàn kết và vì mục đích chung qua việc biết rằng tên phi thuyền của chúng cũng tương tự với những bạn cùng lớp: "Tất cả chúng ta đều học chung lớp, thế nên dĩ nhiên là chúng ta sẽ phải cùng một phi thuyền." Những quan niệm như vậy đầu tiên được học qua gia đình và nền văn hóa, nhưng vì chúng ta cứ thường xuyên và khăng khăng viện đến chúng, nên chúng đã trở thành bản năng thứ hai. Chúng bám rễ sâu đến nỗi chúng ta thường không thể

nhận ra mức độ khác nhau giữa thế giới quan của chúng ta và của những người khác, cũng như những khác biệt này có thể ảnh hưởng đến tương tác của chúng ta ra sao. Những niềm tin này đóng vai trò chủ yếu không chỉ trong việc hình thành thái độ của chúng ta mà còn trong việc hình thành những kết quả ở thế giới thực - trong trường hợp này là thành tích ở trường. Thế thì chuyện gì xảy ra khi những người được kể những câu chuyện về lựa chọn hoàn toàn khác nhau lại tập hợp lại dưới cùng một mái nhà và được bảo rằng vận mệnh của họ sẽ lên hoặc xuống tùy vào cách họ cùng nhau làm việc có thống nhất hay không?

Càng ngày, chúng ta càng tạo ra nhiều tổ chức toàn cầu liên kết các nhóm nhân viên khác nhau ở khắp nơi trên thế giới, và đồng thời cố gắng thực hiện những chính sách và quy tắc thực hành được chuẩn hóa để đảm bảo mức độ hiệu quả cao nhất. Tuy nhiên, trong quá trình này, những tổ chức như vậy có thể vô tình chạm trán với những khác biệt về văn hóa tồn tại trong mong muốn của những người công nhân. Chúng ta hãy xem những cuộc chiến mà tập đoàn Sealed Air (được biết đến nhiều nhất trong vai trò những nhà cải cách của Bubble Wrap) đã phải đối mặt khi tập đoàn này tổ chức lại cơ cấu ở các nhà máy sản xuất của mình vào thập niên 80, chuyển từ cơ cấu dây chuyền lắp ráp truyền thống sang tổ chức công nhân theo từng nhóm nhỏ. Thay vì nghe theo mệnh lệnh của quản đốc thì các nhóm nhỏ này được trao cho nhiệm vụ tự mình thiết lập và đáp ứng các mục tiêu sản xuất. Tại nhà máy đầu tiên, nơi đang thí điểm việc thành lập nhóm như trên, đã có những kết quả cực kỳ khích lệ. Các nhân viên không chỉ cảm thấy vui vẻ, mà họ còn lập kỷ lục về chất lượng lẫn số lượng của các nguyên vật liệu được sản xuất ra.

Vui mừng với kết quả như thế, các nhà quản trị của Sealed Air đã cho áp dụng cơ cấu mới này tại nhà máy thứ hai, với hy vọng cũng tái lập được thành quả gần như là thần kỳ trong việc làm cho nhân viên trở nên vui vẻ hơn và năng suất cao hơn. Tuy nhiên, tại nhà máy này, rất nhiều nhân viên là dân nhập cư từ Lào và Campuchia, và họ cảm thấy sự tự do mới toanh trong công việc gây ra nhiều lúng túng, đảo lộn chứ chẳng thoải mái gì. “Nhiều người trong nhóm nhìn tôi như thể tôi là gã giám đốc sản xuất tồi nhất thế giới,” giám đốc nhà máy nhớ lại, vì khi cố gắng trao quyền cho các nhân viên, mỗi khi họ đến hỏi ông phải làm gì thì ông lại đưa câu hỏi đó ra cho mọi người xung quanh và nói rằng, “Các anh nghĩ cách tốt nhất để làm việc này là gì?” Trong khi các nhân viên Mỹ gốc Anh ở nhà máy đầu tiên đã chào đón cơ hội được thể hiện ý kiến của mình thì các nhân viên châu Á tại nhà máy thứ hai lại thắc mắc tại sao ông giám đốc của họ lại không làm công việc quản lý *của ông ta* .

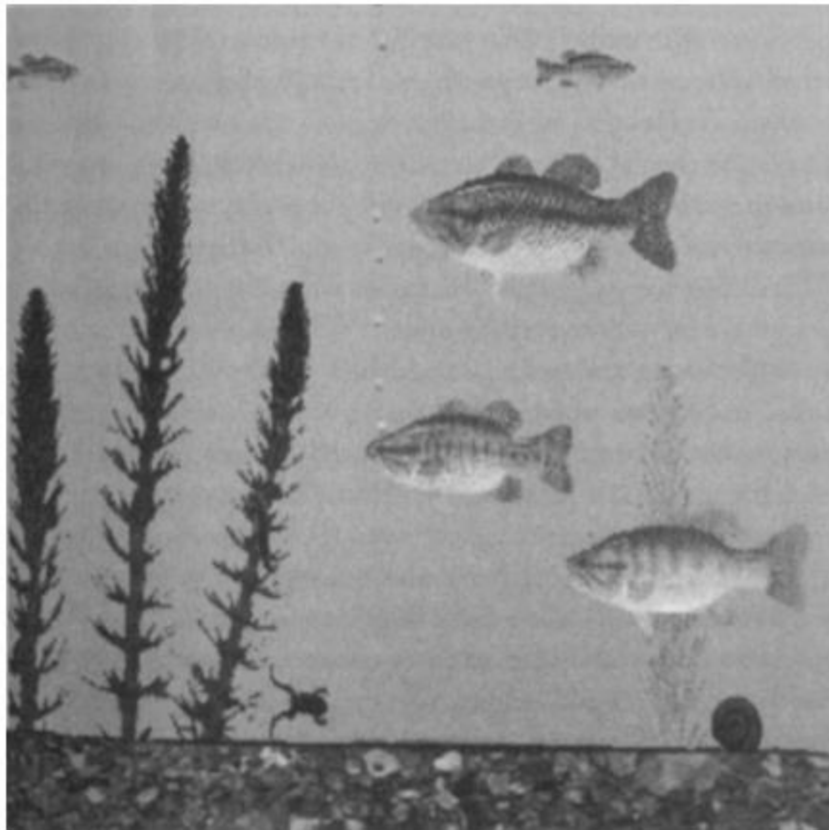
Trước kết quả như vậy, Sealed Air đã bắt đầu ngay từ đầu tại nhà máy mới và dần dần từng bước thực hiện mô hình nhóm. Bằng việc tiến triển chầm chậm, các nhà quản lý hy vọng rằng công nhân sẽ dần quen với việc tự đưa ra quyết định, và rõ ràng là làm như thế sẽ không đe dọa đến sự hòa hợp tập thể. Các quản đốc cũng tin rằng khi các công nhân thấy những quyết định của họ đã thay đổi tích cực, chứ không phải là tiêu cực, thì họ sẽ tiếp tục đưa ra nhiều quyết định hơn nữa. Cuối cùng các nhà quản lý đã khuyến khích những cuộc họp không chính thức giữa những người cùng làm việc, để cho họ có thể thoải mái chia sẻ ý kiến với nhau, bằng cách đó đặt nền tảng cho sự hợp tác chung sau này. Nhà máy có thể chuyển sang hệ thống đội nhóm chỉ sau khi đã bỏ ra một quãng thời gian và nỗ lực đáng kể hơn để tìm ra những cách tiếp cận văn hóa có thể chấp nhận được, nhằm giúp các nhân viên

của nhà máy hoạt động theo kiểu tự trị. Không nghi ngờ, ban quản trị của Sealed Air đã thông tỏ rằng văn hóa có thể gây tác động sâu sắc đến cách chúng ta hiểu về vị trí của mình trên thế giới. Như tôi sẽ chỉ ra tiếp theo đây, nó thậm chí có thể tác động đến cách chúng ta *nhìn* chính thế giới.

VI. TRONG MẮT CỦA NGƯỜI QUAN SÁT

Hãy ngắm nghía bức tranh dưới đây trong khoảng thời gian không quá năm giây.

Sau đó hãy mô tả thành tiếng về bức tranh này mà không nhìn nó. Làm đi nào, tôi sẽ đợi.



Bạn đã thấy gì và bạn đã nói gì? Có phải bạn tập trung vào ba chú cá to, những cá thể nổi bật nhất trong tầm nhìn? Hay bạn đã cố mô tả cảnh vật một cách khái quát hơn, cũng chú ý nhiều và kỹ đến thực vật, đá, bong bóng và những sinh vật nhỏ bé trên phông nền? Hóa ra là những câu trả lời của bạn cho câu hỏi thậm chí là đơn giản và không rắc rối này cũng phụ thuộc vào việc bạn có thế giới quan theo chủ nghĩa cá nhân hay chủ nghĩa tập thể nữa kìa.

Khi những người Mỹ và Nhật tham gia vào việc trả lời câu hỏi này, một phần trong cuộc nghiên cứu của hai nhà tâm lý học Richard Nisbett và Takahiko Masuda, thì người Mỹ chú ý đến chú cá to nhiều hơn, "nhân vật chính" của bức tranh, trong khi người Nhật lại mô tả bức tranh toàn diện hơn. Những mô tả khác nhau của họ thể hiện những khác biệt trong nhận thức, đặc biệt là của những ai mà họ tin rằng là những đại diện quyền lực. Theo quan điểm của người Mỹ, chú cá to là diễn viên chủ đạo của bức tranh, tác động đến mọi thứ khác xung quanh chúng. Thế nhưng, với người Nhật, môi trường mới là thứ thống trị, tương tác và gây ảnh hưởng đến các nhân vật.

Nét khác biệt này còn thể hiện rõ rệt hơn khi tiếp theo đó, người ta thay đổi một vài yếu tố ở bức tranh ban đầu cho những người tham gia thí nghiệm xem và hỏi họ rằng điểm nào họ vẫn còn nhận ra và điểm nào đã thay đổi. Khi được hỏi đến những khác biệt ở những yếu tố phông nền thì người Nhật đã làm tốt hơn người Mỹ. Mặt khác, mặc dù người Mỹ có khuynh hướng không để ý đến những thay đổi không liên quan đến chú cá lớn nhưng họ lại giỏi nhận ra những chú cá lớn này cho dù chúng xuất hiện ở bất cứ đâu, trong khi người Nhật lại khó nhận ra chúng nếu chúng bị dời khỏi môi trường gốc ban đầu và được đặt vào một bối cảnh khác. Những kết quả này gợi ra rằng văn hóa là một yếu tố quan trọng trong việc hình thành ý kiến của chúng ta về việc ai hay cái gì thể hiện khả năng làm chủ trong một tình huống cụ thể nào đó. Khi những nền tảng cơ sở khác nhau này được áp dụng vào những tình huống thực tế cuộc sống hơn là vào những hình ảnh trừu tượng trong bể cá, chúng có thể dẫn đến việc những hoàn cảnh khách quan hoàn toàn giống hay tương tự như vậy được các thành viên có nền tảng văn hóa khác nhau hiểu theo những cách khác nhau, và điều này lại ảnh hưởng đến cách mà người ta chọn lựa.

Có lẽ bạn còn nhớ khi còn nhỏ đã đọc cuốn truyện *Cỗ máy nhỏ thần kỳ* hoặc bạn đã từng đọc cho con cái mình nghe. Cỗ máy nhỏ đã chuyển bại thành thắng bằng câu nói "mình - nghĩ - mình - làm được - mình - nghĩ - mình - làm được," chứng tỏ rằng ngay cả một cỗ máy nhỏ nhất cũng có thể đến được ngọn núi cao nhất nếu mà nó có ý chí và quyết tâm làm điều đó. Từ câu cách ngôn của Benjamin Franklin, "Chúa giúp những ai biết tự giúp mình" đến khẩu hiệu nổi tiếng của Barack Obama, "Vâng, chúng ta có thể!" và đến hàng đống câu chuyện về những người đàn ông và những phụ nữ thành đạt nhờ tự đứng trên đôi chân của chính mình được đưa ra làm cảm hứng cho mọi người, nền văn hóa chủ nghĩa cá nhân đã tự tạo ra và truyền bá những câu chuyện kể đầy sức thuyết phục về sức mạnh thay đổi thế giới từ hành động của mỗi cá nhân: Nếu mọi người chọn như thế này, họ có thể nắm vững vận mệnh của họ và đạt được mọi thứ. Chúng ta được chỉ bảo hướng sự tập trung không phải vào câu hỏi *liệu* chúng ta có thể vượt qua những chướng ngại và rào cản không mà vào câu hỏi chúng ta sẽ làm điều đó *như thế nào*.

Trái lại, các nền văn hóa tập thể lại khuyến khích mọi người nghĩ về sự làm chủ theo cách tổng quát hơn. Trong một đoạn trích có lẽ là nổi tiếng nhất của kinh Hindu, sách Bhagavad Gita, thần Krishna nói với anh hùng Arjuna, "Ngươi chỉ làm chủ được những gì mình làm, không bao giờ làm chủ được kết quả của hành động. Ngươi đừng bao giờ hành động chỉ vì thứ được tưởng thưởng, cũng như đừng bao giờ từ bỏ không hành động." Do thế giới bị tác động bởi không chỉ riêng những mục đích cá nhân mà còn bối cảnh xã hội và số phận nên mọi người phải đảm bảo hành xử theo đạo đức, chứ không nên chỉ bám chặt vào

một mục đích nào đó. Một thừa nhận tương tự về giới hạn của khả năng con người trong việc tạo ra ảnh hưởng đến thế giới có thể thấy rõ qua cụm từ của người Ả rập *in sha' Allah* (Nếu đó là ý của Chúa Trời) mà người Hồi giáo thường hay gắn nó vào những phát biểu về tương lai, chẳng hạn, "Hẹn gặp bạn vào ngày mai, nếu đó là ý của Chúa Trời" và qua cách nói của người Nhật *shikata ga nai* (không thể cứu vãn được), được dùng rất nhiều khi người ta phải đương đầu với nghịch cảnh hoặc nhiệm vụ khó khăn. Cá nhân tất nhiên không hề bất lực, nhưng cũng chỉ là một diễn viên của vở kịch đời người mà thôi.

Một cách để nhìn thấy kết quả của những câu chuyện kể khác nhau này là nhìn vào cách chúng ta hiểu về thành công và thất bại. Chúng ta kể những chuyện gì về anh hùng và tội đồ? Một phân tích về những bài phát biểu khi nhận giải thưởng của các nhà vô địch Olympic năm 2000 và 2002 do các nhà nghiên cứu bao gồm Shinobu Kitayama và Hazel Markus thực hiện cho thấy rằng người Mỹ có khuynh hướng lý giải thành công dưới dạng khả năng và nỗ lực cá nhân; ví dụ, "Tôi nghĩ tôi đã tập trung cao độ. Đây là lúc cho cả thế giới biết tôi có thể làm được những gì,… Tôi chỉ nói, "Không, đây phải là đêm của tôi". Các vận động viên Nhật Bản có lẽ hay quy thành công của mình cho những người đã hỗ trợ họ, nói những điều như "Đây là huấn luyện viên giỏi nhất thế giới, nhà quản lý giỏi nhất thế giới, và tất cả mọi người đã ủng hộ tôi - tất cả những điều này gộp lại và biến thành huy chương vàng… tôi không thể một mình đoạt huy chương vàng được." Ở khía cạnh khác, một nghiên cứu do đồng nghiệp Michael Morris và cộng sự thực hiện đã so sánh cách báo chí Mỹ và Nhật Bản viết về các xì-căng-đan tài chính, chẳng hạn vụ bê bối giao dịch cổ phiếu trái phép của Nick Leeson, người đã thực hiện các giao dịch trái phép gây ra khoản nợ lên đến 1,4 tỉ USD là nguyên nhân gây sụp đổ ngân hàng Barings vào năm 1995 hay Toshihide Iguchi, người sở hữu các giao dịch trái phép gây tổn hại cho ngân hàng Daiwa 1,1 tỉ USD trong cùng năm. Những người nghiên cứu thấy rằng báo chí Mỹ có vẻ nghiêng về giải thích xì-căng-đan là do cá nhân giao dịch cổ phiếu trái phép trong khi báo chí Nhật Bản nghiêng về các yếu tố thuộc thể chế, chẳng hạn những nhà quản trị đã bỏ sót tình trạng đói nghèo. Dù cho rằng thành quả là đáng để khen thưởng hay chê trách, những người thuộc xã hội cá thể đều gán trách nhiệm cho một cá nhân trong khi những người theo tập thể lại xem thành quả là sự gắn kết chặt chẽ giữa hệ thống và bối cảnh xã hội.

Những ý kiến này về quan niệm làm chủ của một cá nhân có liên quan trực tiếp đến cách chúng ta hiểu được những lựa chọn hàng ngày của mình. Trong suốt thời gian ở Nhật Bản, tôi yêu cầu các sinh viên Mỹ và Nhật sống ở đó lên danh sách tất cả những lựa chọn trong ngày hôm trước của họ, tính từ thời điểm họ thức dậy vào buổi sáng cho đến thời điểm họ đi ngủ vào buổi tối. Những sinh viên này học chung lớp, vì thế họ gần như có chung lịch học. Những sinh viên người Mỹ cũng đến đó chỉ mới một tháng, nên có lẽ họ không biết hết các loại hoạt động và những quyền chọn lựa dành sẵn cho họ. Thế nên, mọi người cho rằng những sinh viên người Nhật nói họ có nhiều lựa chọn hơn. Nhưng trái lại chính những sinh viên người Mỹ nhận thấy chính họ có nhiều hơn gần 50% các lựa chọn. Không giống như người Nhật, người Mỹ liệt kê cả những chuyện như đánh răng, đặt đồng hồ báo thức cách quãng vào những lựa chọn của họ. Hơn nữa, dẫu rằng người Mỹ liệt kê rất nhiều những lựa chọn vụn vặt, họ vẫn đánh giá những lựa chọn của mình về tổng thể là quan trọng hơn khi so sánh với người Nhật.

Những gì bạn thấy quyết định cách bạn hiểu thế giới, và đến lượt mình, cách hiểu này lại ảnh hưởng đến những gì bạn mong đợi ở thế giới này và bạn mong rằng đời bạn sẽ diễn ra như thế nào. Tôi vẫn kiên trì với những tìm hiểu của riêng mình, những nghiên cứu khác đã cho thấy rằng người châu Á nhìn chung không những cho là họ ít có khả năng gây ảnh hưởng đến người khác mà họ còn nhìn nhận số mệnh trong cuộc đời có vai trò lớn hơn nhiều khi so sánh với cách nhìn nhận của người phương Tây. Hậu quả của những khác biệt trong nhận thức về lựa chọn này là gì? Phải chăng người ta được lợi nếu nhìn đâu cũng thấy lựa chọn, hay đó là điều bất lợi? Câu trả lời sâu sắc lại đến từ nguồn chẳng ai ngờ đến: lĩnh vực ngân hàng quốc tế.

Năm 1998, tôi đã thuyết phục John Reed, nhà phát minh ra máy ATM và CEO của Citicorp tại thời điểm đó, cho phép tôi kiểm tra cách mọi người từ các nền văn hóa khác nhau nhận thức môi trường làm việc của họ, và làm thế nào điều này lại có liên quan đến hiệu suất và sự hài lòng của họ về công việc. Citicorp đã là một ngân hàng nổi tiếng toàn cầu vào thời điểm đó, hoạt động trải rộng trên 93 nước ở mọi lục địa trừ Nam Cực. Với sự hỗ trợ của Reed, tôi và một đội ngũ đông đảo các trợ lý đã tiến hành một cuộc khảo sát hơn 2.000 giao dịch viên và đại diện kinh doanh của Citicorp tại Argentina, Australia, Brazil, Mexico, Philippines, Singapore, Đài Loan, và Hoa Kỳ. Vì chúng tôi cũng muốn khảo sát của chúng tôi phản ánh sự đa dạng cao độ trong nội bộ nước Mỹ, chúng tôi đã đến các ngân hàng ở New York, Chicago, và Los Angeles, tại đó chúng tôi tìm được một loạt những người tham gia đến từ những thành phần nhân khẩu học và chủng tộc khác nhau, bao gồm cả Mỹ gốc Anh, Mỹ gốc Tây Ban Nha, Mỹ gốc Phi và Mỹ gốc Á.

Trước tiên, chúng tôi yêu cầu nhân viên xếp hạng trên thang điểm từ 1 ("không gì cả") đến 9 ("rất nhiều") về số lựa chọn mà họ có trong công việc, ở cả các lĩnh vực cụ thể như "cách mà tôi giải quyết vấn đề tại nơi làm việc" lẫn "khi nào thì đi nghỉ phép" và, nói chung, "toàn bộ số lượng tự do tôi có được để đưa ra quyết định hoàn toàn của riêng tôi trong một ngày làm việc bình thường tại ngân hàng." Nhận thức của họ về sự lựa chọn cũng được đo bằng mức độ mà họ đồng ý với tuyên bố, "Tại nơi làm việc, cấp trên phần lớn quyết định những gì tôi làm." Người ta sẽ mong câu trả lời của các nhân viên là hoàn toàn giống nhau, vì họ, xét cho cùng, làm cùng một công việc. Ví dụ như các giao dịch viên ngân hàng: Dù nhiệm vụ của họ không theo một quy trình như công việc của công nhân nơi dây chuyền lắp ráp, nhưng họ thường bị gắn chặt với những nhiệm vụ cụ thể như kiểm kê tiền mặt, nhận tiền gửi, thanh toán các khoản vay và rút tiền. Bởi vì Citicorp cố duy trì hoạt động điều hành chuẩn hóa cả trong nước và quốc tế, nên nhân viên ngân hàng trong tất cả các chi nhánh khác nhau về cơ bản đều tuân theo một quy trình làm việc và khen thưởng giống nhau.

Tuy nhiên, khi có kết quả, chúng rõ ràng cho thấy rằng chủng tộc của người lao động (liên quan chặt chẽ với nền văn hóa của họ) có ảnh hưởng đáng kể đến mức độ lựa chọn mà họ cảm thấy họ sẵn có. Nhân viên ở châu Á, cùng với người Mỹ gốc Á, có xu hướng ít nghĩ đến hoạt động hàng ngày của mình tại nơi làm việc dưới dạng các lựa chọn hơn nhân viên Mỹ gốc Anh, Mỹ gốc Tây Ban Nha, hoặc Mỹ gốc Phi, và nhận thức về lựa chọn của người Mỹ Latin rơi vào khoảng giữa hai nhóm này. Họ càng nghĩ mình có ít lựa chọn cá nhân bao nhiêu thì họ cảm nhận cấp trên điều khiển công việc của mình nhiều bấy nhiêu. Ngay cả những người làm việc trong cùng một ngân hàng dưới quyền của cùng một người quản lý -

người quản lý này báo cáo là đã đưa ra các cấp độ lựa chọn giống nhau cho tất cả các nhân viên - thì họ cũng cảm nhận có sự khác nhau về mức độ lựa chọn sẵn có của họ, tùy thuộc vào văn hóa của họ.

Tiếp theo, chúng tôi hỏi nhân viên về các cấp độ động cơ cá nhân của họ, họ nghĩ môi trường làm việc công bằng như thế nào, họ hài lòng với công việc của mình ra sao, và về tổng thể họ hạnh phúc đến mức nào. Chúng tôi cũng yêu cầu quản lý của họ đánh giá hiệu suất hiện tại và tổng thể của các nhân viên tại công ty. Hóa ra là, đối với tất cả các nhân viên Mỹ, ngoại trừ người Mỹ gốc Á, họ càng nghĩ mình có nhiều sự lựa chọn bao nhiêu thì họ ghi điểm càng cao bấy nhiêu, ở tất cả các phương diện từ động cơ, sự hài lòng, và hiệu suất. Ngược lại, nếu cảm thấy công việc của họ được quyết định bởi người quản lý nhiều bao nhiêu, thì họ thể hiện tệ bấy nhiêu ở tất cả các phương diện này. Trái hẳn lại, người châu Á, dù là ở châu Á hay ở tại Hoa Kỳ, ghi điểm cao hơn khi họ nghĩ rằng nhiệm vụ hàng ngày của họ chủ yếu do người quản lý của họ quyết định, trong khi có nhiều hơn những lựa chọn cá nhân cũng không có tác dụng trong một số lĩnh vực và thậm chí có phần tiêu cực trong một số lĩnh vực khác. Những công nhân người Mỹ Latin một lần nữa lại rơi vào đâu đó trong khoảng giữa, hưởng lợi đôi chút từ cả việc có nhiều hơn những lựa chọn cá nhân lẫn được quản lý kiểm soát tốt hơn.

Điều thú vị về những kết quả này là không những mọi người có ý kiến khác nhau về những gì cấu thành "sự lựa chọn", tùy vào nền văn hóa của họ, mà còn là họ đều thấy được nhiều hơn cho dù điều kiện lựa chọn họ thích là gì đi nữa. Trung bình, các nhân viên hưởng lợi từ việc có được nhiều lựa chọn cá nhân hơn cảm thấy đúng là họ có nhiều lựa chọn hơn, trong khi những người ưa thích sự lựa chọn do người khác quyết định cũng thấy đúng là người khác quyết định nhiều hơn. Những thay đổi chính sách nào làm cho sự xuất hiện hay mất đi quyền lựa chọn trở nên rõ ràng hơn có thể dẫn đến những kết quả khác nhau đáng kể đối với nhân viên thuộc các nền văn hóa khác nhau, như trong trường hợp của Sealed Air và thậm chí đối với những sinh viên chơi *Space Quest* . Khi bị bỏ mặc phải tự chọn thiết bị cho riêng mình, người ta có xu hướng nhận thức sự lựa chọn của mình ở một mức độ mà họ cho là tối ưu nhất.

Nhưng câu chuyện chưa kết thúc. Các ảnh hưởng của văn hóa vượt ra ngoài nhận thức của riêng cá nhân về sự lựa chọn và khát khao được lựa chọn của họ. Chúng định hình cách mọi người *thực sự* lựa chọn (khi họ chọn), điều này sau đó tác động lên toàn xã hội. Chúng ta hãy chỉ tạm thời xem xét môi trường văn phòng, dù ở Citibank hoặc tại bất kỳ công ty đa quốc gia nào khác. Chuyện kể của người Mỹ về nơi làm việc không chỉ nói rằng có nhiều lựa chọn hơn là tốt hơn, mà nó còn nói có nhiều lựa chọn hơn là tốt hơn bởi vì nhiều lựa chọn hơn tạo ra nhiều cơ hội hơn để chứng tỏ năng lực. Con đường dẫn đến thành công nằm ở sự vượt trội của người này hơn những người khác, và một người bị ông chủ quản lý chi li có thể bị kìm hãm cả ở góc độ cá nhân lẫn nghề nghiệp. Chuyện kể của người châu Á, trái lại, tập trung vào lợi ích chung của tổ chức, có thể bao gồm việc giao quyền lựa chọn cho người có khả năng nhất: những người khôn ngoan hơn, nhiều kinh nghiệm hơn, hoặc cấp cao hơn. Mặc dù cả hai phương pháp đều hữu ích nhưng chúng cũng có những mặt trái: Cách đầu tiên có thể khuyến khích tính ích kỷ, trong khi cái thứ hai có thể dẫn đến tình trạng trì trệ. Đây là lý do tại sao các công ty như Citicorp đã bỏ ra những nỗ lực rất đáng kể để tạo ra một

nền văn hóa thống nhất cho công ty, cố gắng nắm bắt những gì tốt đẹp nhất của cả hai thế giới ngay từ đầu, tuy nhiên họ vẫn chưa bao giờ hoàn toàn thành công. Giờ đây, hãy xem xét thế giới bên ngoài công sở. Làm thế nào những nhận thức về lựa chọn khác nhau này, mà mở rộng hơn là sự làm chủ, ảnh hưởng đến cách chúng ta hình dung thế giới bên ngoài ấy theo những gì lý tưởng nhất của nó?

VII. CẢM NHẬN TỰ DO

Ngày 09 tháng 11 năm 1989, tin tức Đông Đức sẽ mở cửa biên giới của mình lần đầu tiên sau nhiều thập kỷ đã gây sốc trên toàn thế giới. Đột nhiên, Đông Berlin và Tây Berlin được đoàn tụ, với việc tự do đi lại giữa hai bên, dường như Bức màn Sắt chưa bao giờ buông xuống thành phố trong hình dạng Bức tường Berlin. Vào thời điểm đó, tôi là một sinh viên đại học ở Madrid, và ngay khi nghe tin, tôi liền bắt ngay chuyến tàu đầu tiên đến tham gia lễ hội tổ chức ở Bức tường Berlin. Đám đông đổ qua cửa từ cả hai hướng, người Đông Berlin đổ xô đi đặt chân vào phía Tây và người Tây Berlin bước xuyên qua phía Đông. Liền đó là một lễ kỷ niệm lớn. Dường như toàn bộ thế giới đã tụ tập về đó để chúc mừng, để ôm hôn người lạ, để khóc lên vì vui sướng, để đục lấy những mảnh tường làm quà lưu niệm, và để là một phần của thời điểm phấn khích khi Bức màn Sắt bị xé toạc.

Bình luận viên của ABC News, Peter Jennings tuyên bố: “Đột nhiên hôm nay, bức tường Berlin không còn là rào cản của tự do nữa.” Khi lần đầu tiên băng từ Đông Berlin sang Tây Berlin, một chàng trai thốt lên với phóng viên, “Tôi không còn cảm thấy bị cầm tù nữa!” Một người Đông Berlin khác bình luận, “Sau sự kiện này, mọi chuyện không thể quay lại nữa. Đây là bước ngoặt mà tất cả mọi người đã nói đến.” Mọi người nhìn nhận thời điểm này là thắng lợi của tự do, không chỉ riêng ở Đức mà còn mở rộng hơn là cả thế giới.

Tôi đã trở lại Berlin vài lần trong hai thập kỷ tiếp theo, thường dưới danh nghĩa nghiên cứu, nhưng cũng bởi vì tôi tò mò muốn quan sát sự thay đổi từ một hệ thống khác. Đến năm 1991, gần như Bức tường Berlin đã bị phá hủy, dần dần được thay thế bởi các dấu hiệu của một trật tự mới và của việc mở rộng các lựa chọn kèm theo trật tự mới này. Ở nơi từng là một phần của bức tường, giờ đây là một trung tâm mua sắm. Chưa bao giờ ở Đông Berlin lại có nhiều thứ để mua và nhiều nhà hàng để ăn trưa đến như vậy. Chủ nghĩa tư bản đã nắm quyền ổn định và chắc chắn. Nhưng dù ý thức rằng tất cả mọi thứ sẽ tuyệt vời sau khi làm quen với chủ nghĩa tư bản và dân chủ, không phải tất cả mọi người đều hài lòng với tự do mới tìm được như hằng mong đợi.

Thậm chí 20 năm sau khi thống nhất đất nước, trên nhiều mặt, Berlin vẫn còn giống như hai thành phố, bị chia cắt bởi một rào cản ý tưởng cũng mạnh mẽ như bản thân bức tường. Khi trò chuyện với những người từ Đông Berlin, tôi quan sát thấy rằng, thay vì biết ơn vì sự gia tăng số lượng các cơ hội, lựa chọn, và tùy chọn mà họ đã có sẵn trên thị trường, họ lại nghi ngờ cách sống mới mà họ ngày càng cảm nhận là không công bằng này. Một cuộc khảo sát năm 2007 cho thấy hơn một phần năm dân số Đức muốn thấy bức tường Berlin được dựng lại. Con số đáng kể 97% người Đông Đức không hài lòng với chế độ dân chủ Đức

và hơn 90% tin rằng chủ nghĩa xã hội là một ý tưởng tốt về nguyên tắc, chỉ là đã được thực hiện quá kém trong quá khứ. Khao khát cho thời kỳ chủ nghĩa Cộng sản này phổ biến đến nỗi có một từ tiếng Đức dành cho nó: Ostalgie, ghép Ost (phía Đông) và Nostalgie (luyến tiếc). Làm thế nào mà người Berlin có thể đi từ chỗ làm lễ ăn mừng điên cuồng vào tháng 11 năm 1989 sang mong muốn có lại chính cái hệ thống mà họ đã khát khao tháo dỡ?

Hãy xem xét hệ thống kinh tế được Liên Xô áp dụng và các vệ tinh của nó, bao gồm cả Đông Berlin. Chính phủ lên kế hoạch tất cả mọi thứ - số lượng ô tô, rau, bàn, ghế - mà mỗi gia đình có thể cần đến, từ đó đặt ra các mục tiêu sản xuất cho cả quốc gia. Mỗi công dân được giao cho một nghề cụ thể phụ thuộc vào các kỹ năng và khả năng đã được thể hiện trong trường học, và những nghề nghiệp có sẵn cũng dựa trên nhu cầu dự kiến của quốc gia. Do tiền thuê nhà và chăm sóc sức khỏe là miễn phí, nên tất cả mọi người chỉ có thể chi tiêu tiền lương của họ vào hàng tiêu dùng, nhưng nền sản xuất Trung ương kiểm soát đảm bảo rằng tất cả mọi người có đều có những thứ như nhau, từ truyền hình, đồ gỗ, và kiểu không gian sống.

Lịch sử đã chứng minh rằng hệ thống này không thể kéo dài. Trong khi tiền lương của người lao động tăng lên theo thời gian, giá cả hàng hóa vẫn giữ ở mức thấp giả tạo để ngăn chặn bất kỳ sự bất mãn dân sự nào. Điều này dẫn đến người ta có nhiều tiền để chi tiêu hơn là hàng hóa để mua. Do nhu cầu này mà có một số lượng hạn chế thị trường chợ đen bán hàng hóa bất hợp pháp mọc lên, thế nhưng tiền của người dân chủ yếu vẫn nằm nhàn rỗi trong các ngân hàng, có nghĩa là mặc dù chính phủ trả tiền lương cho người dân, họ lại không thể thu hồi lại đủ số tiền để chi trả cho các hoạt động của chính mình. Kết hợp với tham nhũng nội bộ tràn lan và cuộc chạy đua vũ trang làm cạn kiệt tài nguyên với Hoa Kỳ, nền kinh tế Liên Xô cuối cùng đã sụp đổ bởi sức nặng của chính nó.

Mặc dù dang dở do những lỗ hổng chết người của nó, hệ thống cộng sản đã giải phóng mọi người khỏi hầu hết các mối quan tâm về tiền bạc vì thực tế đơn giản rằng người thu nhập trung bình đã đủ tiền để mua phần lớn các hàng hóa sẵn có. Mặc dù không có cơ hội mua hàng sang trọng hoặc dính vào những dạng tiêu dùng hoang phí phô trương khác, nhưng những nhu cầu cơ bản của cuộc sống có giá cả phải chăng cho tất cả mọi người. Dưới hệ thống tư bản chủ nghĩa, không có những đảm bảo như vậy, vì thế nhiều người Đông Âu cảm thấy khó khăn trong quá trình chuyển đổi kinh tế của đất nước họ. Người ta bị mất hệ thống nhà nước kiểm soát việc làm qua một đêm, gây khó khăn đặc biệt cho những người thuộc các thế hệ lớn tuổi hơn - những người ít thông thạo trong việc đấu tranh giành một vị trí trong thị trường việc làm mới. Và vì giá cả vẫn giữ không đổi từ những năm 1950, giờ đây lạm phát tràn lan. Điều này làm cho hàng tiêu dùng, đặc biệt là hàng nhập từ nước ngoài, trở nên rất đắt tiền, và nó phá hủy giá trị những khoản tiền dành dụm cả đời của mọi người. Tuy nhiên cũng có một số người đã chọn đúng nơi và đúng thời điểm để hưởng lợi khổng lồ từ việc chuyển đổi sang chủ nghĩa tư bản, chủ yếu thông qua đầu tư trục lợi. Một người đàn ông nói chuyện với tôi đã tổng kết sự thay đổi khá ngắn gọn: “Thời Liên Xô, bạn có tiền nhưng không thể mua bất cứ thứ gì. Bây giờ bạn có thể mua bất cứ thứ gì nhưng lại không có tiền.”

Nghệ thuật chọn lựa

Lời nói của ông đã minh họa một cách dễ thương cho một sự phân biệt quan trọng về bản chất của một trong những giá trị văn hóa được chúng ta yêu mến nhất. Sự phân biệt này được trình bày ngắn gọn súc tích bởi nhà tâm lý học và nhà lý luận xã hội Erich Fromm trong cuốn sách xuất bản năm 1941 của ông, *Trốn khỏi Tự do.* Fromm lập luận rằng tự do được cấu thành bởi hai phần bổ sung cho nhau. Theo quan điểm chung về tự do thì nó có nghĩa "không bị giới hạn bởi những xiềng xích chính trị, kinh tế, và tinh thần đang bó buộc con người," và định nghĩa nó là không có sự can thiệp bằng vũ lực nào khác vào việc theo đuổi những mục tiêu của chúng ta. Đối lập với sự "không bị giới hạn" này, Fromm xác định một ý nghĩa kế tiếp của tự do là *khả năng* : "có khả năng" để đạt được kết quả nhất định và nhận ra toàn bộ tiềm năng của chúng ta. "Không bị giới hạn" và "có khả năng" không phải lúc nào cũng đi cùng nhau, nhưng người ta phải được tự do trong cả hai nghĩa để có được lợi ích đầy đủ từ sự lựa chọn. Một đứa trẻ có thể *được phép* có một cái bánh cookie, nhưng nó vẫn sẽ không có được bánh nếu nó không thể với tới hộp bánh trên kệ cao.

Hệ thống tư bản chủ nghĩa lý tưởng hóa đầu tiên và trước hết nhấn mạnh "không bị giới hạn" bởi những hạn chế bên ngoài đối với khả năng vươn lên địa vị xã hội cao hơn của một người. Ít nhất về mặt lý thuyết, mọi người được cho cơ hội ngang nhau để thành công hoặc thất bại dựa trên năng lực riêng của họ. Nhưng, một thế giới không có hạn chế là một thế giới đầy cạnh tranh, và những người tài năng hơn, làm việc chăm chỉ hơn, hoặc chỉ đơn giản là may mắn hơn sẽ chiếm lợi thế. Kết quả là, nhiều loại hàng hóa và dịch vụ sẽ tồn tại, nhưng không phải ai cũng có thể có được đầy đủ các lựa chọn có sẵn, một số người thậm chí không thể có đủ tiền chi trả cho những nhu cầu thiết yếu cơ bản như thực phẩm, nhà ở và chăm sóc sức khỏe. Các hệ thống cộng sản/xã hội chủ nghĩa lý tưởng hóa, ngược lại, nhằm mục đích bình đẳng về kết quả chứ không phải là cơ hội, đảm bảo tất cả mọi người "có khả năng" có được một mức sống thích đáng. Điểm khó khăn là các nguồn lực bổ sung cho nhu cầu của những người cần sự giúp đỡ bắt buộc phải đến từ một nơi nào đó, hay cụ thể hơn là từ một ai đó, có nghĩa là làm giảm "không bị giới hạn" của một số người khác, bằng cách chính phủ ra lệnh tịch thu tài sản và áp đặt các hoạt động kinh tế của họ.

Sự lựa chọn thực sự đòi hỏi một người có khả năng đưa ra một lựa chọn và không bị bất cứ thế lực bên ngoài nào *ngăn chặn* thực hiện điều đó, có nghĩa là một hệ thống quá nghiêng về một trong hai cực sẽ hạn chế cơ hội của người dân. Và cũng tương tự thế, cả hai thái cực đều có thể sản sinh thêm nhiều vấn đề trong thực tế. Ngoài sự thật là nếu thiếu "có khả năng" có thể dẫn đến thiếu thốn, khổ đau, và cái chết cho những người không thể tự chu cấp, nó cũng có thể dẫn đến một xã hội dưới chế độ cai trị của giới tài phiệt. Những tài sản cực lớn có thể đến từ việc vận dụng cán cân quyền lực không cân xứng, cho phép họ tránh sự trừng phạt khi hoạt động phi pháp hoặc thay đổi chính pháp luật theo hướng duy trì lợi thế của họ bằng phí tổn của người khác, một khoản phí mà họ thường áp đặt cho các "ông chủ kẻ cướp" là những nhà công nghiệp cuối thế kỷ thứ mười chín. Mặt khác, nếu thiếu "không bị giới hạn" có thể khuyến khích mọi người làm việc ít hơn khả năng của họ vì họ biết nhu cầu của họ sẽ được đáp ứng, và nó có thể dập tắt sự cải tiến và tinh thần kinh doanh vì mọi người nhận được rất ít hoặc không nhận được thêm những lợi ích vật chất cho những nỗ lực làm thêm của họ. Hơn nữa, chính phủ bắt buộc phải có quyền lực vượt trội hơn đối với người dân để thi hành một hệ thống như thế, và như có thể thấy trong hành động của phần lớn các chính phủ cộng sản trong quá khứ, quyền lực bị tha hóa.

May mắn thay, mặc dù không thể đồng thời tối đa hóa cả hai loại tự do, cuộc chơi cũng không phải là con số không. Trong một chừng mực nào đó, có thể có được phần tốt nhất của cả hai lĩnh vực đó, ví dụ như đánh thuế để tạo mạng lưới an sinh xã hội - một sự áp đặt tương đối nhỏ lên "không bị giới hạn" để đổi lấy lợi ích lớn hơn nhiều cho mọi người về "có khả năng" (Tất nhiên, một mức thuế suất mà người này cho là không đủ để chu cấp cho người nghèo cũng có thể là cực kỳ cao đối với người kia.) Trong khi hầu hết mọi người sẽ thích một sự cân bằng giữa hai thái cực, thì tất cả chúng ta lại đưa ra những giả định về thế giới - dựa vào kinh nghiệm cá nhân và nền tảng văn hóa của mình - mà các giả định này lại ảnh hưởng đến đánh giá của chúng ta rằng sự cân bằng đó nên như thế nào.

Những người sống ở các nước cộng sản trước đây đã được giao nhiệm vụ đầy thách thức phải chuyển từ đầu cực này sang một xã hội tư bản chủ nghĩa nằm rất gần với đầu cực đối diện. Khi tôi nói chuyện với nhiều người dân ở Berlin thì dần sáng tỏ rằng một trong những rào cản trong quá trình chuyển đổi này là những giả định về sự công bằng lâu nay người dân nắm giữ không thể chỉ đơn giản được hoán đổi bởi một hệ thống niềm tin khác. Tôi luôn thấy rằng người Tây Berlin, cũng như người phương Tây nói chung, hiểu thế giới qua lăng kính của "không bị giới hạn". Trái lại, người Đông Berlin, và đặc biệt là những người lớn tuổi, tập trung vào "có khả năng" dẫu rằng chủ nghĩa cộng sản giờ đây chỉ còn là những hoài niệm trong họ. Ví dụ, Klaus than thở: "Ngày trước, nơi duy nhất tôi có thể đi nghỉ mát là Hungary, nhưng ít nhất tôi cũng biết là tôi đã có một kỳ nghỉ. Còn bây giờ tôi có thể đi bất cứ nơi nào, nhưng tôi không đủ tiền để đi bất cứ đâu." Hermann bày tỏ một niềm khao khát tương tự về những ngày đã qua: "Quay lại thời đó, TV chỉ có hai kênh, nhưng tất cả mọi người đều có hai kênh này. Không như bây giờ, vài người có hàng trăm kênh trong khi những người khác chẳng có kênh nào." Katja thất vọng nhất về cách hệ thống mới tác động đến việc chăm sóc sức khỏe: "Trước đây, tôi chỉ có thể đến khám ở một bác sĩ. Ngày nay, có rất nhiều sự lựa chọn, nhưng các bác sĩ không quan tâm tôi. Bác sĩ giỏi thì tốn quá nhiều tiền. Tôi cảm thấy không có ai trông chừng tôi khi tôi bị bệnh." Những người trẻ tuổi ở Đông Berlin cũng nói lên những cảm giác tương tự, mặc dù không mạnh mẽ như thế hệ già, có lẽ do thực tế rằng thế hệ lớn tuổi đã gánh chịu hậu quả kinh tế lớn nhất trong quá trình chuyển đổi.

Khi tôi mở rộng phạm vi phỏng vấn đến các nước như Ukraine, Nga và Ba Lan, và không biết bao nhiêu lần, tôi lại thấy niềm tin tương tự như thế về việc phân bố các lựa chọn một cách công bằng nhất, thậm chí ở các sinh viên tại các trường đại học hàng đầu trong các quốc gia này, những người được cho là sẽ đạt được mức độ thành công cao trong tương lai do có học thức. Trong quá trình thảo luận, tôi cung cấp các sinh viên một sự lựa chọn giả định giữa hai thế giới: một thế giới có ít lựa chọn nhưng tất cả mọi người đều có cùng quyền hạn sử dụng các lựa chọn này, và thế giới kia có nhiều lựa chọn hơn nhưng ở đó một số người có nhiều quyền lựa chọn hơn những người khác. Một phụ nữ ở Ba Lan, cô Urzula, trả lời: "Có lẽ, tôi muốn sống trong thế giới đầu tiên. Tôi nghĩ vậy. Tôi là loại người không thích sự lộng lẫy. Tôi không ghen tị bởi vì ai cũng phải làm việc để có địa vị của mình, nhưng tôi không thích những người khoác lác về điều đó. Nó làm tôi mất hứng và tôi sẽ không thích thế giới như thế." Một người Ba Lan khác được phỏng vấn, Jozef, lặp lại cùng một ý tưởng: "Về mặt lý thuyết, thế giới đầu tiên tốt hơn." Từ Ukraine, Illya nhận xét, "Nếu chỉ có một số người được quyền có rất nhiều sự lựa chọn còn những người khác thì không, sẽ có rất

nhiều mâu thuẫn xã hội và giữa các cá nhân. Vì vậy, sẽ là tốt hơn khi tất cả mọi người có cùng các lựa chọn." Một sinh viên kinh tế người Ba Lan tên là Henryk trả lời: "Tôi sẽ làm tốt hơn trong hệ thống thứ hai, nhưng tôi nghĩ cách đầu tiên là công bằng hơn." Thậm chí nếu họ cảm thấy rằng "không bị giới hạn" có thể cung cấp cho họ cơ hội lớn hơn về mức độ cá nhân so với "có khả năng", những người trẻ tuổi được phỏng vấn cũng không tin rằng đây là mô hình tốt nhất cho xã hội nói chung.

Những người trả lời không những cho rằng việc một số ít người có nhiều quyền lựa chọn hơn là không công bằng, mà nhiều đối tượng tham gia phỏng vấn ở Đông Âu còn không thích có nhiều khả năng lựa chọn. Khi được hỏi những từ ngữ gì hoặc hình ảnh gì gắn liền với sự lựa chọn, Grzegorz từ Warsaw trả lời, "Ồ, đối với tôi, đó là nỗi sợ. Có một số tình huống tiến thoái lưỡng nan. Tôi đã quen với việc không có lựa chọn. Mọi thứ luôn có sẵn cho tôi. Và khi tôi phải tự đưa ra lựa chọn cho cuộc đời mình, tôi sợ." Bohdan từ Kiev nói về sự đa dạng của các sản phẩm tiêu dùng ở thời điểm hiện tại, "Quá nhiều. Chúng tôi không cần có tất cả mọi thứ đang có ở đây." Như một nhà xã hội học tại Cơ quan Khảo sát Warsaw giải thích cho tôi, thế hệ lớn tuổi không có kinh nghiệm về chủ nghĩa tiêu dùng vốn dĩ đã quen thuộc trong văn hóa Mỹ, và họ "đã nhảy từ chỗ không có gì sang một thế giới mà vây quanh họ là những lựa chọn. Họ không có một cơ hội để học cách ứng phó." Kết quả là, họ đánh giá những cơ hội mới được phát hiện với nhiều mâu thuẫn hoặc hồ nghi.

Một trong những tiết lộ thú vị nhất không phải đến từ bất kỳ câu hỏi nào chúng tôi đưa ra mà đến từ một cử chỉ hiếu khách đơn thuần. Khi những người tham gia đến, chúng tôi mời họ uống chút gì đó từ một danh sách gồm bảy thứ sô-đa phổ biến như Coke, Diet Coke, Pepsi, và Sprite. Khi tôi đưa danh sách lựa chọn này cho một trong những người tham gia đầu tiên và chờ anh ta chọn, anh ta làm tôi ngạc nhiên khi trả lời: "Ồ, không quan trọng. Là sô-đa cả mà. Cái này chỉ có một sự lựa chọn mà thôi." Tôi ấn tượng với nhận xét của anh ta nhiều đến nỗi kể từ đó tôi đã đưa danh sách lựa chọn này cho mọi người mà tôi phỏng vấn và hỏi họ," Có bao nhiêu sự lựa chọn ở đây?" Tôi bắt đầu lưu ý đến một kiểu mẫu trong cách trả lời của họ. Không biết bao nhiêu lần, thay vì nhìn thấy bảy loại sô-đa là bảy sự lựa chọn riêng biệt, họ chỉ nhìn thấy có một sự lựa chọn: sô-đa hay không sô-đa. Khi chúng tôi thêm nước và nước trái cây kèm theo danh sách các lựa chọn các loại sô-đa, họ thấy đây là ba lựa chọn: sô-đa, nước, hoặc nước trái cây. Đối với những người được phỏng vấn, các loại sô-đa khác nhau không đại diện cho các lựa chọn khác nhau.

Ở Hoa Kỳ, chúng ta có khuynh hướng cho điều này là hiển nhiên: vào thời điểm đưa một sản phẩm mới ra thị trường, nó sẽ được xem là có thêm một lựa chọn khác. Một hương vị sô-đa mới mở rộng tập hợp lựa chọn của bạn. Nhưng với quan điểm cho rằng các tùy chọn bổ sung như thế không đồng nghĩa với việc tạo ra nhiều lựa chọn hơn, thì chẳng có gì ngạc nhiên khi công dân của các nước cộng sản trước đây đã phản ứng với sự gia tăng của "những lựa chọn kiểu như vậy" bằng sự hoài nghi. Như một người Ba Lan, ông Tomasz, nhận xét: "Tôi không cần mười loại kẹo cao su. Ý tôi không phải là không nên có sự lựa chọn nào, nhưng tôi nghĩ rằng một số sự lựa chọn hoàn toàn giả tạo. Trong thực tế, có nhiều sự lựa chọn giữa những thứ chẳng khác nhau nhiều lắm." Sự lựa chọn thật sự lại chính là "có khả năng", chứ không phải "không bị giới hạn". Ví dụ, Anastasia, một Giáo sư ở Kiev cho biết, với việc chuyển sang Chủ nghĩa Tư bản, "Tôi nghĩ rằng chúng ta bị mất đặc quyền có

được các cơ hội bình đẳng. Và bởi vì tất cả mọi người có cơ hội bình đẳng, tôi có cảm giác rằng ở thời kỳ Liên bang Xô Viết tôi đã có nhiều lựa chọn hơn so với những gì tôi có bây giờ."

Những khác biệt trong quan điểm về "không bị giới hạn" và "có khả năng" không chỉ bó buộc ở những gì thể hiện trong cuộc cạnh tranh giữa ý thức hệ Tư bản và Cộng sản. Nói chung, nếu một dân tộc hoặc một nền văn hóa càng đề cao vai trò tập thể hơn cá nhân, thì họ càng ủng hộ hệ thống đảm bảo nhu cầu cơ bản cho tất cả mọi người hơn là hệ thống tạo điều kiện thuận lợi cho thành công của cá nhân. Ngay cả những người Tây Âu, những người hoàn toàn theo chủ nghĩa cá nhân về mặt ý nghĩa thuần túy nhưng vẫn tương đối ít hơn người Mỹ, cũng có nhiều khả năng ủng hộ những chính sách của Chính phủ phù hợp với "có khả năng" chứ không phải là "không bị giới hạn". Chẳng hạn, tỷ suất thuế thu nhập cá nhân dành cho những người giàu nhất tại Hoa Kỳ là 35% vào năm 2009, thấp hơn 12% so với mức trung bình của Liên minh châu Âu. Trong năm 1998, Hoa Kỳ đã dành 11% Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) cho trợ cấp và chi chuyển nhượng chính phủ như an sinh xã hội, chăm sóc y tế, và phúc lợi xã hội, so với mức trung bình 21% ở các nước Liên minh châu Âu (EU).

Niềm tin của chúng ta về việc mỗi cá nhân có khả năng làm chủ cuộc sống đến mức nào, phần nào được hình thành bởi mức độ chủ nghĩa cá nhân mà chúng ta được biết đến, cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc ưu tiên phân bổ những lựa chọn của chúng ta. Những người cho là mình và những người khác có mức độ kiểm soát cá nhân cao có xu hướng ủng hộ "không bị giới hạn", không chỉ vì điều này cung cấp cơ hội nhiều hơn để đạt được mục tiêu cá nhân của họ mà còn dựa trên cơ sở công lý, những ai nỗ lực hết mình sẽ được đền đáp, trong khi những kẻ chểnh mảng sẽ không thể bám váy bất kỳ ai khác. Trái lại, những người tin rằng thành công chủ yếu do định mệnh, kể cả hoàn cảnh ra đời của một người, có xu hướng xem các hệ thống ưu tiên "có khả năng" là đúng đắn hơn. Rốt cuộc, nếu có nỗ lực cách mấy cũng không thể đảm bảo thành công, thì một số người xứng đáng, trái lại, sẽ không thể tự mình đạt được những nhu cầu cần thiết của cuộc sống.

Hậu quả của những thế giới quan khác nhau có thể được nhận thấy thông qua việc niềm tin về khả năng làm chủ có liên quan chặt chẽ đến ý thức hệ chính trị. Các đảng Bảo thủ chính trị thường ủng hộ các chính sách kinh tế tự do (laissez faire) trong khi các đảng Tự do ủng hộ các chương trình quy mô lớn của chính phủ và các chương trình phúc lợi xã hội, và dữ liệu từ chương trình Khảo sát Giá trị Thế giới (World Values Survey) chỉ ra rằng, ở Hoa Kỳ và các quốc gia thuộc Liên minh châu Âu, những đảng tự cho mình là tự do ít có khả năng chấp nhận các tuyên bố như "Người nghèo là do lười biếng" và nhiều khả năng chấp nhận các tuyên bố như "Vận may quyết định thu nhập" hơn các đảng Bảo thủ. Tại châu Âu, nơi có nhiều quốc gia sở hữu các đảng Dân chủ xã hội lớn mạnh thiên tả hơn so với bất kỳ đảng chính trị chủ đạo nào của Hoa Kỳ, 54% người dân tin rằng thu nhập của một người do may mắn quyết định, so với chỉ có 30% người Mỹ. Và do mọi người bỏ phiếu theo niềm tin của họ, họ đã cùng nhau chuyển hướng xã hội của họ sang khái niệm tự do này hoặc khái niệm tự do kia.

Tại thời điểm này, rõ ràng phải có câu hỏi là "Xét một cách toàn diện, loại tự do nào tốt hơn?" Loại câu hỏi như vậy thực sự không thể trả lời được, có lẽ, vì sự khác nhau trong quan niệm về tự do của mọi người ảnh hưởng không chỉ đến các chính sách họ ủng hộ, mà còn đến những biện pháp họ sử dụng để đánh giá sự thịnh vượng của những người dân chịu tác động của các chính sách này. Những người tin vào "không bị giới hạn" có nhiều khả năng đánh giá theo các biện pháp như GDP bình quân đầu người, cho thấy những cơ hội tiềm năng sẵn có theo nghĩa đen. Ví dụ, người ta có thể nhấn mạnh rằng Hoa Kỳ có GDP bình quân đầu người năm 2008 là 47.000 USD so với mức trung bình 33.400 USD của Liên minh châu Âu. Mỹ cũng là nơi có số tỉ phú nhiều hơn đến sáu lần so với bất kỳ quốc gia nào khác, trong đó có ba trong số năm người giàu nhất trên hành tinh. Những người tin mạnh mẽ vào "có khả năng" thay vào đó lại đánh giá theo các biện pháp như hệ số Gini, đánh giá sự bình đẳng trong phân phối thu nhập trong một quốc gia. Trong số 133 quốc gia đo theo hệ số Gini, Thụy Điển là nước phân bổ công bằng nhất của cải và tài nguyên cho cư dân, và nhiều nước thành viên cũ của Liên Xô và các nước đồng minh của Liên Xô được xếp vào top 30 mặc dù có GDP theo đầu người thấp. Hoa Kỳ xếp thứ là 94, ngay bên dưới Cameroon và Bờ Biển Ngà. Dù thí nghiệm tuyệt vời của nền dân chủ Hoa Kỳ đã dẫn đến sự thịnh vượng chưa từng có cho quốc gia, nó cũng đã tạo ra một xã hội đầy rẫy sự bất bình đẳng.

Hoa Kỳ nhìn chung có thể cho là tin hết lòng vào tính ưu việt của "không bị giới hạn" hơn bất kỳ quốc gia nào khác. Lý tưởng này thường được thể hiện qua thuật ngữ "Giấc mơ Mỹ", một thuật ngữ do nhà sử học James Truslow Adams đặt ra vào năm 1931: "Giấc mơ Mỹ là giấc mơ về một vùng đất có cuộc sống tốt hơn, giàu có hơn và đầy đủ hơn cho tất cả mọi người, với cơ hội cho mỗi người tùy theo khả năng hoặc thành tích… [một] giấc mơ về một trật tự xã hội trong đó mỗi người đàn ông và phụ nữ có thể giành được vị trí cao nhất tùy theo khả năng bẩm sinh của họ, và được người khác công nhận vì chính con người họ, bất kể hoàn cảnh ra đời và địa vị của họ." Tiền đề cơ bản là không ai có thể ngăn cản khát vọng cao nhất của bạn, miễn là bạn có tham vọng và kỹ năng thực hiện chúng. Nếu bạn có một giấc mơ và làm việc có đạo đức, thì cả thế giới nhất trí rằng đây là đất nước để bạn thực hiện giấc mơ đó.

Trong khi Giấc mơ Mỹ chắc chắn là nguồn cảm hứng để nhiều người đạt được những điều tuyệt vời, thì nó cũng vẫn không gì khác hơn là một giấc mơ đối với vô số những người khác. Hoa Kỳ từ lâu đã được xem là miền đất của cơ hội trên toàn thế giới, và có lẽ, từng có lúc nó đã là thế. Ngày nay, đối với phần lớn người dân, nó đã ngang hàng với hầu hết các quốc gia hậu công nghiệp khác. Nghiên cứu gần đây thậm chí còn phát hiện rằng mối tương quan giữa thu nhập của cha mẹ với thu nhập của con cái ở Mỹ còn mạnh mẽ hơn so với các nước Tây Âu như Thụy Điển và Đức, điều này cho thấy rằng thành công của một người tại Hoa Kỳ đã có một chút nào đó phụ thuộc ít hơn vào nỗ lực cá nhân và phụ thuộc nhiều hơn vào hoàn cảnh ra đời của người đó. Cho dù bạn giải thích rằng những phát hiện này là bằng chứng cho thấy người Mỹ quá lạc quan về vị thế độc tôn của quốc gia họ hay là bằng chứng công dân của các quốc gia khác quá bi quan về cơ hội của riêng họ, thì nó cũng cho thấy được sức mạnh và sự bền bỉ của giá trị và niềm tin của nhân dân.

Cuối cùng, việc Giấc mơ Mỹ có thể đạt được trong thực tế hay không có thể không phải là những gì quan trọng nhất. Giống như bất kỳ thế giới quan nào, nó thực sự tiếp thêm sức

mạnh cho sự hình thành lý tưởng của toàn bộ một quốc gia. Tại Hoa Kỳ, các câu chuyện của Giấc mơ Mỹ được sử dụng làm cơ sở cho câu chuyện cuộc sống của mọi người, và khi chúng ta thực sự thừa nhận sức mạnh của nó, có lẽ chúng ta cũng có thể bắt đầu hiểu lý do tại sao các quốc gia và nền văn hóa khác với những giấc mơ khác có những ý tưởng rất khác nhau về sự lựa chọn, cơ hội, và tự do.

VIII. CHẤM DỨT SỰ CHỊU ĐỰNG

Tôi hy vọng đã trả lời thành công một số câu hỏi đã đưa ra về các phương pháp khác nhau để lựa chọn, và tôi hy vọng những câu trả lời này sẽ gây ngạc nhiên và làm bạn phải suy nghĩ. Tuy nhiên, điều tôi hy vọng nhiều nhất là một số điểm tôi đã trình bày ở đây sẽ giúp chúng ta vượt qua việc chỉ chịu đựng thuần túy. Ngày nay, nhiều người trong chúng ta được dạy rằng học hỏi về các nền văn hóa cũng thật thú vị! Mọi người đều khác nhau, và điều đó cũng ổn! Dùng một đôi đũa, hoặc bốc ăn bằng tay! Chẳng có gì sai với những điều thú vị kiểu như vậy. Trong thực tế, có một điều rất tốt là chúng ta không còn ngờ vực những nền văn hóa xa lạ như trước đây. Nhưng chỉ đơn giản như ăn sushi, mặc sari và hát "Rốt cuộc thì thế giới thật nhỏ bé." là không đủ. Chắc chắn đây là một thế giới kết nối nhiều hơn, nhưng nó cũng gây nhiều hoang mang và hỗn loạn hơn. Những gì đã từng gói gọn trong phạm vi văn hóa và biên giới quốc gia giờ đây đã tràn lan do nhiều tác động mạnh mẽ đã làm mờ đi biên giới: di dân tự nhiên (Cục điều tra Dân số ước tính rằng khoảng gần một nửa người Mỹ sẽ là người gốc châu Âu vào năm 2042), tràn ngập các phương tiện truyền thông quốc tế (ví dụ như BBC, CNN, Al-Jazeera, và các kênh phim và truyền hình nước ngoài khác), các diễn đàn mở trên Internet. Những phát triển này đã dẫn đến ngày càng nhiều câu chuyện kể thuộc về cá nhân và văn hóa, và ngày nay có một số lượng ngày càng tăng những người lắp ghép câu chuyện về đời mình từ những chuyện kể như vậy theo cách tạp nham đến nỗi đầu óc bị quá tải vì cố gắng chứa đựng tất cả các mâu thuẫn này. Mọi thứ đều va chạm hoặc chồng chéo với mọi thứ khác, và dù điều này thúc đẩy sự lai tạo văn hóa, nhưng nó cũng dẫn đến xung đột.

Trong quá khứ, kết quả thường gặp nhất khi các nền văn hóa khác nhau đương đầu nhau là một cuộc xung đột. Mỗi bên cố gắng chứng tỏ tính ưu việt của mình, cho dù theo cách hoa mĩ, kinh tế, hay dùng vũ lực, qua đó thuyết phục hoặc buộc phía bên kia phải đồng hóa. Điều này không có gì đáng ngạc nhiên vì, theo câu chuyện của mỗi nền văn hóa, đây chính là nền văn hóa tốt nhất với các giá trị tốt nhất, và bằng chứng là nó còn tồn tại trong khi có quá nhiều nền văn hóa khác đã không còn nữa. Nhiều người nghĩ rằng chúng ta đang ở giữa "sự xung đột giữa các nền văn minh" như dự đoán nổi tiếng của các nhà khoa học chính trị Samuel P. Huntington vào đầu thập niên 1990. Thậm chí nếu điều này là thật, thì cuộc xung đột không thể kết thúc theo cách như trong quá khứ. Một nền văn minh không thể hủy diệt hoàn toàn một nền văn minh khác nữa, và nó cũng không thể lập một rào cản khổng lồ để ngăn chặn các nền văn minh khác. Tương tự như vậy, chịu đựng và tôn trọng không giải quyết được vấn đề, đặc biệt là khi niềm tin sâu sắc và cuộc sống đang bị đe dọa. Thế là, chúng ta dường như đi đến chỗ bế tắc, với suy nghĩ chúng ta có rất ít điều để chia sẻ và không có cách nào rõ ràng để giải quyết.

Tuy nhiên vẫn còn một "mảnh đất chung", mặc dù đôi khi nó dường như là mảnh đất vô chủ. Ở cấp độ khái quát nhất, rõ ràng là mọi người trên toàn thế giới đều có chung các giá trị cơ bản về cuộc sống, tự do, và mưu cầu hạnh phúc. Thật vậy, như chúng ta đã thấy trong chương trước, chúng ta có nhu cầu sinh học về lựa chọn và làm chủ. Những nhu cầu chung này dẫn đến việc mọi người có được các quyền - ví dụ như quyền được bảo vệ bình đẳng trước pháp luật, quyền tham gia các hoạt động chính trị, giáo dục - như đã được khẳng định bởi 171 quốc gia từ tất cả các nơi trên thế giới tại Hội nghị Thế giới về Nhân quyền năm 1993 ở Vienna. Tuy nhiên, không thể từ đó mà cho rằng, khi được trao quyền tự do lựa chọn cho chính mình, thì cơ cấu xã hội mà mọi người từ các nơi khác trên thế giới tạo ra sẽ - hoặc nên - tương tự như mô hình của phương Tây. Họ có thể quyết định lựa chọn độc lập hoặc kết hợp với quan điểm của người khác, thay đổi môi trường hoặc thay đổi chính mình để thích nghi với nó, mỗi cá nhân phải chịu trách nhiệm về hạnh phúc của riêng mình hoặc nỗ lực ngăn chặn những sai lầm của người khác.

Vậy thì, ngoài mức độ quyền con người cơ bản, làm thế nào để chúng ta có thể nhận xét, đánh giá, và học hỏi một cách tốt nhất từ những khác biệt văn hóa? Tuy chịu đựng chắc chắn là tốt hơn so với phán xét mọi nền văn hóa khác trên quan điểm cứng nhắc của một người, nhưng chịu đựng cũng có những hạn chế nghiêm trọng. Thay vì thúc đẩy cuộc trò chuyện và khích lệ những phản biện của từng cá nhân, kết quả là mọi người thường buông xuôi: "Anh nghĩ theo cách của anh, tôi nghĩ theo cách của tôi và chúng ta sẽ không xâm phạm lẫn nhau." Những người thuộc các nền văn hóa khác nhau cố gắng sống tách biệt, nhưng khi hoàn cảnh buộc họ phải giao tiếp với nhau thì những xung đột về các giá trị truyền thống gia đình nổ ra. Chúng ta không thể chịu đựng lẫn nhau bằng cách đóng cửa không giao tiếp vì không gian sống của chúng ta, cả không gian thật lẫn không gian ảo, ngày nay giao vào nhau nhiều hơn bao giờ hết. Chúng ta chỉ có thể chọn cách biến các khu vực giao nhau này thành chiến trường hoặc thành nơi họp mặt mà thôi.

Tôi không thể đưa ra một kế hoạch 3 bước, hoặc thậm chí là 30 bước để có cách đạt được bất cứ điều gì đến sau sự chịu đựng. Nhưng tôi biết chúng ta không thể sống chỉ bằng mỗi câu chuyện của mình hoặc cho rằng chỉ tồn tại những câu chuyện chúng ta đang sống mà thôi. Vì những câu chuyện khác hay được kể bằng các ngôn ngữ khác nên chúng ta phải cố hiểu được nghĩa ẩn dụ trong trường hợp nghĩa đen không có nghĩa. Tôi xin giải thích những gì tôi muốn trình bày qua một ví dụ khiêm tốn từ chính cuộc đời mình. Dù không thể nhìn thấy được, tôi vẫn thường xuyên sử dụng ngôn ngữ của người sáng để giao tiếp tốt hơn trong cái thế giới do người sáng điều khiển này. Tôi "thấy", tôi "nhìn", tôi "xem". Nhờ bạn bè, gia đình, đồng nghiệp miêu tả mọi điều giúp mình, tôi đã có thể sống theo cách của mình trong thế giới của người sáng. Tôi có thể viết cuốn sách này, và tôi hy vọng làm sáng chói những gì tôi chưa bao giờ nhìn thấy. Vì người có hoàn cảnh như tôi rất ít nên có lẽ bạn nói rằng tôi chẳng còn gì để lựa chọn, thế nhưng cuộc sống của tôi cả dễ dàng hơn lẫn sung túc hơn đều do tôi đã lưu loát "thứ tiếng của người sáng". Tôi có thể sử dụng các ngôn ngữ chính và kinh nghiệm của người sáng, và vì có được những điều đó tôi có thể truyền đạt tốt hơn kinh nghiệm của chính mình. Không có cách nào dễ dàng để nhanh chóng học được phương pháp của tôi và lập tức thông thuộc nhiều nền văn hóa, nhưng học hỏi xem các câu chuyện về lựa chọn của chúng ta khác nhau như thế nào là một bước khởi đầu tốt. Và bây

giờ, tất cả những gì tôi yêu cầu là bạn hãy bước bước đầu tiên đó vào những vùng đất lạ với những ngôn ngữ kì lạ khác.

---

[9] Calvinism, Islam, Orthodox Judaism.

[10] Catholicism, Lutheranism, Mehodism, Conservative Judaism.

[11] Unitarianism, Reform Judaism.

[12] Có lẽ tác giả nhầm, đoạn trích trên không phải trong Luận ngữ, đây là đoạn đối thoại giữa Trọng Ni (tức đức Khổng tử) và Diệp công (Tử cao) trong Nam Hoa Kinh của Trang tử, Chương IV - Nhân gian thế, nguyên văn “Trên đời có hai luật chính là mệnh trời và bổn phận. Con yêu cha mẹ, đó là mệnh trời vì đó là thiên tính cố kết trong lòng đứa con. Bề tôi thờ vua, đó là bổn phận; bất luận thời nào, ở đâu, cũng bị sự thống trị của vua không sao tránh khỏi được” - ND.

[13] “The show must go on” (sô diễn vẫn phải diễn ra): tên một bài hát nổi tiếng của ban nhạc rock Queen.

CHƯƠNG 3
Tự khúc

I. TỰ LỰC

Bạn đang bước vào giáo đường vào ngày này, ngày đầu tiên trong phần còn lại của cuộc đời mình. Đó không phải là ngày cưới của bạn (rồi bạn sẽ sớm tìm được người bạn đời tâm đầu ý hợp thôi mà), tuy nhiên, bạn cũng đang bước qua ngưỡng mới: Bạn đang có được sự Tự - Lực. Cũng như hàng triệu người khác đã cố kiếm tìm sự phát triển và kiến thức từ những cuốn sách về đề tài này, bạn có một giấc mơ. Tất cả những gì bạn muốn là có được hết thảy - danh tiếng, sự giàu sang, tuổi thọ, gia đình đầy tình yêu thương - và bạn nghe nói Tự - Lực là nơi cho bạn những điều đó. Bạn có thấy cái này không? Nó nói rằng nếu bạn có thể tập trung và kiểm soát tinh thần, bạn có thể kiểm soát cả thế giới. Khả năng kiểm soát chính là điều bạn cần có. Trước hết, lên danh sách tất cả các mục tiêu của bạn. À, gượm đã, đầu tiên hãy lập danh sách tất cả thói quen của bạn đi. Hoặc là danh sách tất cả những nơi bạn muốn đến trước khi bạn qua đời? (mà danh sách này cũng không dùng được lâu đâu nhé - kệ sách đàng kia có bộ tuyển chọn sách suối nguồn tươi trẻ kìa.) Trong bất kỳ trường hợp nào, mọi thứ đều bắt đầu bằng tình yêu đối với chính bản thân và sống đúng với con người thật của mình. Nhưng có trở ngại rồi đây, bạn hoàn toàn không chắc chắn bạn là ai vì, à thế này, bạn vẫn còn cần phải "tìm ra chính mình," và liệu Tự - Lực sẽ nói cho bạn biết phải tìm ở nơi nào? Nhưng bạn sẽ phải thực hành Tự - Lực thế nào đây khi mà một trong những mục tiêu của nó cũng chính là điều kiện tiên quyết để tạo ra nó?

Vì thế có thể bạn tiếp tục băng qua dãy Tự - Lực để đến khu sách Du lịch, quyến rũ bạn bằng những quyển sách hướng dẫn hình bìa bóng loáng hứa hẹn chuyến đi của đời người. Du lịch ba lô xuyên Đông Nam Á, nhảy dù ở Úc, hoặc làm tình nguyện viên ở châu Phi có lẽ sẽ giúp bạn nhận ra mình là ai. Bạn có khả năng theo đuổi các khóa rèn luyện đắt đỏ chào mời bạn học những lớp thiền để giúp bạn chạm đến bên trong tâm hồn mình không? Mặt khác, bạn có khả năng để *không* làm điều này không?

Nghệ sĩ vĩ đại Michelangelo từng tuyên bố rằng các tác phẩm điêu khắc của ông đã hiện hữu sẵn trong đá, và tất cả những gì ông phải làm là cạo bỏ những thứ khác đi. Hiểu biết của chúng ta về bản sắc thường tương tự như thế: bên dưới nhiều lớp nên và không nên đang che phủ chúng ta là cái tôi đơn giản, chân thực, vững bền đang chờ đợi để được khám phá. Chúng ta nghĩ về quá trình tìm kiếm chính mình giống như một cuộc khai quật cá nhân. Ta đào sâu, xuống dưới lớp mặt, quẳng đi những thứ không cần thiết và khám phá ra cái tôi vĩnh cửu. Và công cụ giúp ta khai quật được báu vật không gì khác hơn là sự lựa chọn. Những lựa chọn của bạn về quần áo bạn mặc, nước giải khát bạn uống, nơi bạn sinh sống, trường và ngành bạn theo học, và dĩ nhiên, cả nghề nghiệp của bạn nữa, tất cả đều nói lên

đôi điều về bạn, và chính công việc của bạn đảm bảo rằng đó là phản ánh chính xác nhất thực sự bạn là ai.

Nhưng thực sự bạn là ai? Mệnh lệnh “Hãy là chính mình!” dường như đã đủ. (Còn gì có thể dễ dàng hơn trở thành người mà bạn đã là như vậy?) Tuy thế, bạn thường bị lóa mắt hoặc có lẽ là chết cóng trước những khái niệm gần giống nhau mà, nếu không cẩn thận, sẽ có thể biến bạn trở thành một người khác. Thật khó mà tiến lên khi mỗi bước phía trước đều có thể khiến ta rời xa cái bản ngã đích thực của mình, và vì thế bạn run sợ. Không còn cảnh những người trẻ tìm được nghề ổn định, lập gia đình, và có con ngay sau khi hoàn thành việc học nữa. Thay vào đó, khoảng thời gian từ 18 đến 25 là tuổi để tìm kiếm bản sắc của riêng mình. Trong khi độ tuổi trung bình cho lần kết hôn đầu tiên ở Mỹ từng được giữ tương đối ổn định cho đến tận thập niên 1970 là 21 cho nữ và 23 cho nam thì giờ đây nó đã tăng nhanh chóng thành 25 cho nữ và 27 cho nam.

Như tạp chí *Time* công bố vào năm 2005, đã có một tầng lớp mới những người “lỡ cỡ” (twixters) dường như bị mắt kẹt giữa tuổi thiếu niên và tuổi trưởng thành. Trang bìa mô tả họ là “những người trưởng thành sống dựa dẫm vào bố mẹ, nhảy từ việc làm này đến việc làm khác, chơi với nhóm bạn này đến nhóm bạn khác. Không phải họ lười biếng… chỉ là họ không chịu lớn lên.” Và trong khi thuật ngữ “người lỡ cỡ” được đưa ra để dành riêng cho những người Mỹ đang tìm kiếm chính mình thì chính hiện tượng này thực ra đã phổ biến khắp toàn cầu. Ở châu Âu, họ được xem là NEETs (không học vấn, không nghề nghiệp, không được đào tạo), ở Nhật là “những kẻ ăn bám độc thân”, và ở Ý là *bamboccioni* (những đứa trẻ trưởng thành). Ngay cả ở những nước nghiêng về chủ nghĩa tập thể hơn thì áp lực phải khám phá bản chất thật của chính mình, cùng với những điều không chắc chắn và lưỡng lự thường đi kèm với mục đích to lớn này, đã trở nên ngày càng rõ ràng.

Theo tiêu chuẩn truyền thống, những nhóm này có vẻ trì trệ, nhưng chẳng có lý lẽ cụ thể nào để đo lường sự phát triển hay tiến bộ của một người qua việc kết hôn và sinh con sớm hay muộn. Những thập kỷ vừa qua đã có những biến đổi xã hội lớn lao, mở ra nhiều cơ hội lớn cho những người trước đây gần như không có được sự lựa chọn nào. Vậy thì có ngạc nhiên không khi họ (twixters) phải khám phá và tận dụng sự tự do họ tìm được để qua đó là chính mình? Thật sự thì, chúng ta có ít quan tâm đến họ hơn không, nếu họ không làm thế? Và dù sao, khi đứng ở dãy Tự - Lực, chúng ta cũng có chung một mục tiêu. Nhưng thực sự thì ta đang tìm kiếm điều gì khi ta tìm kiếm chính mình? Và vì sao điều đó quá quan trọng để ta phải tìm kiếm?

II. LÀM VIỆC CỦA BẠN

Việc tìm kiếm câu trả lời có ý nghĩa cho câu hỏi “Tôi là ai?” đã theo đuổi con người xuyên suốt lịch sử. Như đã thấy trong chương trước, với những người thuộc nền văn hóa truyền thống theo chủ nghĩa tập thể, câu trả lời thường nằm trong tầm tay: bản sắc cá nhân luôn gắn liền với nhóm của họ. Cùng với sự nổi lên và lan rộng của chủ nghĩa cá nhân, thì dù là ở nền văn hóa theo kiểu mẫu hay ở những nơi gần như có những cách suy nghĩ hoàn toàn

đối lập với trước đây, bản sắc cá nhân đã ngày càng trở thành vấn đề mang tính cá nhân nhiều hơn.

Trọng tâm của những xã hội theo chủ nghĩa cá nhân là ý tưởng rằng dù bạn là gì, xét theo tiêu chí về chủng tộc, giai cấp, tôn giáo và quốc tịch, thì cũng không thể hoàn toàn quyết định được bạn *là ai* - cái tôi cốt lõi hoặc sự tồn tại thực sự độc lập hoàn toàn trước những ảnh hưởng bên ngoài. Nhưng như ta sẽ thấy sau đây, chính quá trình nhằm xác định chúng ta là ai cũng đã trải qua một sự thay đổi hoàn toàn.

Vì nước Mỹ từ rất lâu đã cho mình là "vùng đất của tự do", và cũng chính điều này đã thu hút rất nhiều dân nhập cư, nên nghiên cứu lịch sử nước Mỹ chính là một cách rất tốt để hình dung ra khái niệm về bản sắc đã thay đổi như thế nào qua thời gian. Một trong những khái niệm đầu tiên và có ảnh hưởng nhất về chủ nghĩa cá nhân là hệ thống niềm tin mà Max Weber phong là "đạo đức Tin lành", và được rất nhiều người Mỹ khẩn hoang tin theo. Một trong những biểu tượng sống của trường phái đạo đức này là nhà tiên phong Benjamin Franklin - người mà theo văn hóa dân gian của thế kỷ 18 - đã cùng lúc đóng vai trò của Oprah, Dr. Phil và Warren Buffett. Ông là nhà chính trị, người lãnh đạo kinh doanh, nhà báo được yêu mến và tin cậy ở khắp nơi, tác phẩm "Sách lịch Almanack của Richard nghèo" đã cung cấp cho nước Mỹ rất nhiều câu cách ngôn tiếp lửa cho cuộc đấu tranh của nông dân, thợ thuyền và nghiệp chủ trong suốt thế kỷ 19 và vẫn còn được dùng đến tận ngày nay. Franklin rất thiết thực trong mọi việc: Làm tốt công việc của mình, tiết kiệm chi tiêu, chu cấp cho gia đình, và cuối cùng, mọi thứ sẽ tốt đẹp. Bất kỳ người nào có tất cả những phẩm cách tiêu chuẩn này cũng sẽ có đủ cơ hội để thành công trên thế giới. Là một người độc lập có nghĩa là tự tìm cho mình những cơ hội và rồi tận hưởng kết quả của thành công và sự thịnh vượng mà mình đạt được. Một ngôi nhà to, một khu vườn được chăm sóc cẩn thận, những con vật nuôi béo múp thể hiện đặc ân của Chúa và nhận được sự kính trọng của mọi người.

Dù hệ thống này cho phép mọi người lựa chọn cơ hội của mình nhưng nó không phải là giấy thông hành để làm mọi điều mình muốn. Trong khi người ta *có thể* có nhiều loại bản sắc cá nhân khác nhau để lựa chọn hơn so với thế kỷ trước nhưng vẫn còn có sự đồng thuận xã hội lớn về việc con người kiểu mẫu *phải* ra sao. Một người có "tư cách tốt" là người hành xử theo kỳ vọng của cộng đồng. Nếu anh ta cư xử lệch đi như lười biếng hay khoe mẽ, có những quan điểm về chính trị và tôn giáo khác thường, hay vi phạm về giới tính như sống chung trước hôn nhân hay có con ngoài giá thú thì anh ta bị đánh giá là - ôi dào - thiếu tư cách. Cách duy nhất để trở nên nổi trội mà xã hội vẫn chấp nhận là phải hòa nhập, được thể hiện xuất sắc qua việc phấn đấu để cần cù và ngoan đạo hơn, hay tuân theo các quy tắc xã hội hiện tại nghiêm chỉnh hơn hẳn những người xung quanh bạn.

Hậu quả của "bản sắc" của một người vượt xa sự phê bình và chấp thuận của xã hội. Ví dụ như, khi công ty xe hơi Ford đưa ra mức lương 5 USD/ngày công vào năm 1916 (gấp đôi tiền công trung bình vào thời điểm đó), có vài điều kiện kèm theo. Công nhân chỉ đủ tiêu chuẩn làm việc khi họ tuân theo định nghĩa của Ford về "tiêu chuẩn của Mỹ", bao gồm không rượu chè cờ bạc, nói được tiếng Anh (người mới nhập cư phải theo học lớp "chuẩn hóa Mỹ") và duy trì vai trò truyền thống gia đình. Phụ nữ không đủ tư cách nhận tiền

thưởng, trừ khi còn độc thân và phải tự lo cho gia đình, và nếu một người phụ nữ đã có gia đình đi làm, dù có làm cho Ford đi nữa, thì người chồng cũng không đủ tư cách nhận tiền thưởng. Những quy định này được áp dụng thông qua một ủy ban là Tổ chức Xã hội, đến nhà của người lao động để đảm bảo họ tuân theo đúng quy định. Cho dù giờ đây chúng ta xem điều này là phân biệt đối xử và xâm phạm tự do cá nhân, nhưng vào thời đó, chính sách này được chấp nhận và thậm chí còn được nhiều người khen ngợi.

Cùng với việc tuân thủ nghiêm ngặt những tiêu chuẩn xã hội, người ta còn phải tuân theo những tiêu chuẩn mới về hiệu quả và hành vi ứng xử trong công việc. Ngày nay, công ty Ford nổi tiếng nhất do một đổi mới khác của nó: dây chuyền lắp ráp. Đó là sự phát triển mới nhất trong quá trình bắt đầu từ cuộc cách mạng công nghiệp ở Anh vào thế kỷ 18: chuyển từ lao động cá thể ở nông trại sang thợ thủ công làm việc ăn lương ở nhà máy, nơi mà người công nhân không hơn gì những bộ phận thay thế của một bộ máy phức tạp. Đặc điểm này được rút ra thành một ngành khoa học qua một chuyên khảo gây ảnh hưởng lớn của Frederick Winslow Taylor vào năm 1911, *Những nguyên lý của ngành quản trị khoa học,* tán thành việc sử dụng những thủ tục được định ra chính xác và nghiêm ngặt trong mọi khía cạnh công việc của công nhân nhằm đảm bảo hiệu quả tối đa. Sau đây là miêu tả của Taylor về cuộc trò chuyện với ông Schmidt, người phụ trách về gang tại nhà máy thép:

"Những gì tôi muốn biết là anh là người đắt giá hay chỉ là một trong số những kẻ rẻ tiền ở đây. Những gì tôi muốn biết là anh muốn lãnh 1,85 USD mỗi ngày hay hài lòng với số tiền 1,15 USD, giống như những kẻ rẻ tiền kia đang lãnh."

"Tôi có *muốn* lãnh 1,85 USD mỗi ngày không á? Tôi có *phải* là người đắt giá không á? *Phải* , *phải,* tôi là người đắt giá đây."

"À, nếu anh là người đắt giá, ngày mai anh phải làm chính xác lời người đàn ông này nói, từ sáng tới tối. Nếu ông nói anh nhặt mẩu gang và đi thì anh nhặt nó lên và bước đi, và khi ông bảo anh ngồi nghỉ thì anh ngồi xuống. Anh làm đúng như vậy suốt ngày. Và gì nữa, không được cãi lại…. Giờ thì anh tiếp tục công việc vào sáng mai và tới tối tôi sẽ biết anh có phải là người đắt giá hay không."

Taylor hãnh diện báo cáo tiếp là Schmidt làm theo chỉ dẫn từng li từng tí, và khi làm như thế hiệu quả công việc của ông cũng tăng lên nên tiền công cũng tăng lên 60%. Ông không đề cập Schmidt cảm thấy quy trình mới ra sao; điều này không liên quan đến hiệu quả hoạt động của nhà máy.

Tuy nhiên, ngay cả trước khi Ford và Taylor biến việc tiêu chuẩn hóa như vậy thành quy tắc, thì đã dấy lên những tiếng nói phản đối các xu hướng cố gắng bố trí người vào vị trí không phù hợp. Một người sớm phản đối và có nhiều ảnh hưởng là nhà văn và triết gia Ralph Waldo Emerson, người đã mô tả xã hội của giữa thế kỷ XIX là "một công ty cổ phần, trong đó các thành viên đều thống nhất về việc bảo đảm từng cổ đông có nhiều bánh mì của công ty hơn nữa, bằng cách đầu hàng sự tự do và văn hóa của người ăn." "Đức tính mà hầu hết mọi người yêu cầu", ông viết, "là sự tuân lệnh." Emerson thay vào đó ủng hộ một triết lý - là cấp tiến vào thời đó - về độc lập và tự chủ, từ chối tuân theo các quy tắc của xã hội. Chỉ

có bằng cách này, người ta mới có thể khám phá và thể hiện con người thật của mình. “Đằng sau tất cả các lớp màn che này, tôi rất khó phát hiện chính xác con người bạn,” ông viết, “nhưng cứ làm điều bạn muốn, và tôi sẽ biết bạn là ai.” “những lớp màn che” mà Emerson đề cập đến không chỉ che không cho chúng ta thấy toàn cảnh những thứ khác mà chúng còn che không cho chúng ta thấy chính mình, và người ta có thể lập luận rằng khi chúng ta thực hiện những lựa chọn “đích thực”, chúng ta bắt đầu xé toạc những màn che đó.

Không có gì ngạc nhiên khi một số dấu hiệu về sự khởi đầu của phong trào tự-lực đến từ Emerson. “Làm điều bạn muốn!” chắc chắn là loại câu dựa vào đó để tự-lực phát triển mạnh. Nhưng không giống như nhiều “bậc thầy” ngày nay, Emerson đã không tự khoe mẽ hoặc cố gắng kiếm tiền nhanh chóng. Ông là một trong những trí thức hàng đầu vào thời đó, và quan điểm của ông đã mang đến một đối trọng mạnh mẽ với trật tự xã hội thời bấy giờ, một người cùng thời đã mô tả tác phẩm của ông là “Tuyên ngôn Độc lập của giới trí thức”.

Ý kiến cho rằng người ta nên lựa chọn tất cả các khía cạnh trong cuộc đời mình đã đánh trúng tâm lý. Nó thể hiện ngày càng nhiều trong văn hóa phổ thông, chẳng hạn như, trong tác phẩm của Sinclair Lewis, người Mỹ đầu tiên nhận giải Nobel Văn học. Lewis đã phác họa một bức tranh gay gắt về sự tuân thủ và sự trống rỗng của đời sống ở một thị trấn nhỏ vào thời kỳ những năm 1920 trong những cuốn sách như *Main Street* . Nhân vật chính của tiểu thuyết, Carol Kennicott bị chồng thuyết phục rời thủ phủ St. Paul đến sống ở ngôi làng nhỏ Gopher Prairie, Minnesota, nơi anh ta lớn lên. Cô Carol với tinh thần tự do và suy nghĩ sâu sắc nhận ra cuộc sống nông thôn nghẹt thở trong vòng kiềm tỏa của những quy tắc và yêu cầu tuân thủ, và tin rằng đây là lý do tại sao rất nhiều người khác như cô đã rời bỏ thị trấn nhỏ và không bao giờ quay về.

Nguyên nhân, Carol khẳng định, không phải là do râu ria quê mùa. Mà là chẳng có gì thú vị lắm!

Đó là một cộng đồng được tiêu chuẩn hóa chẳng có chút sáng tạo, là lời nói và tính cách lề mề, là đầu óc theo những nguyên tắc cứng ngắc do mong muốn tỏ vẻ đáng kính. Đó là sự thỏa mãn... sự thỏa mãn với cái chết thầm lặng, những người đang khinh bỉ cuộc sống vì nó vận động không ngừng nghỉ. Đó là sự phủ nhận lại được phong thánh như một đức tính tích cực. Là sự cấm cản có được hạnh phúc. Là sự nô lệ tự tìm kiếm và tự bảo vệ. Là sự đần độn do Thiên Chúa tạo ra.

Những con người nhạt nhẽo, nuốt thức ăn không chút mùi vị và sau đó, thẳng ruột ngựa và vô tâm, ngồi đu đưa trên một chiếc ghế đu đầy gai nhọn với những trang trí vớ vẩn, nghe một bản nhạc với giai điệu đều đều, nói chuyện một cách máy móc về sự xuất sắc của xe ô tô Ford, và coi mình là dòng giống vĩ đại nhất trên thế giới.

Khi miêu tả các thử thách và đau khổ của Carol trong Gopher Prairie - mang ý nghĩa đại diện cho bất kỳ thị trấn nào trong vô số các thị trấn nhỏ trên toàn nước Mỹ - Lewis nhấn mạnh đến cuộc đấu tranh mà bất kỳ ai chọn cách khẳng định độc lập cá nhân đều phải đương đầu, trong bối cảnh văn hóa kiềm chế việc biểu hiện cá tính. Đúng là cô Carol có cách tiếp xúc trịch thượng đối với người nhà quê, nhưng điều đó không làm quan sát của cô ít đi

tính chân thật. Ngày nay, Carol và Lewis có thể sẽ bị buộc tội bởi những bên nào đó là đại diện của "các phương tiện truyền thông tự do Vùng Duyên hải phía Đông", điều này chứng tỏ rằng rằng ngay cả khi từ ngữ chúng ta sử dụng thay đổi, thì nhiều căng thẳng như vậy vẫn tiếp tục tồn tại.

Chất lượng cuộc sống "máy móc" mà công nghiệp hóa cổ vũ đang chứng tỏ là nguồn gây bất mãn đối với nhiều người, và nó đã chín muồi trong bộ phim hài năm 1936, Modern Times (Thời đại tân kỳ) của Charlie Chaplin. Nhân vật huyền thoại do Chaplin thủ vai, Little Tramp (kẻ lang thang), đến làm việc tại một nhà máy có áp dụng tinh thần nguyên tắc Taylor cao độ. Anh ta được chỉ định đứng tại một vị trí cụ thể trên một dây chuyền sản xuất có tốc độ cao và xiết bu lông cho những chi tiết máy đi qua trước mặt với một tốc độ ngày càng tăng. Bàn tay của anh ta quá quen với chuyển động định sẵn đến nỗi sau khi đã rời dây chuyền lắp ráp, anh ta vẫn tiếp tục vặn bất cứ thứ gì từ xa giống như một con vít, nghiêm trọng đến mức vặn cả mũi hoặc nút chiếc áo đang mặc của bất kỳ ai gần đó trong sự kinh ngạc của họ. Khi ở nhà máy, Little Tramp thậm chí không được phép ăn mà không có giám sát; nhân danh hiệu quả công việc, anh ta được cho ăn tại một điểm đặt "máy cho ăn" với những ghim đầy thịt và ngô được xoay đến cho anh ta. Trong cảnh nổi tiếng nhất của bộ phim, công việc trở nên nhiều đến nỗi anh chỉ đơn giản là nằm trên băng chuyền và để bản thân bị kéo vào bên trong cỗ máy của nhà máy. Cơ thể của anh ta trượt cùng các bánh răng và bánh quay, và anh trở thành chiếc răng của bánh răng trong cỗ máy theo đúng nghĩa đen.

Trớ trêu thay, công nghiệp hóa đóng vai trò quan trọng trong việc định hình cái nhìn toàn cảnh về sự lựa chọn mà ngày nay chúng ta cho là hiển nhiên. Đạo đức Tin Lành nhấn mạnh vào tính tằn tiện đã có ý nghĩa thiết thực trong thế kỷ 19, khi thắt chặt tín dụng, cũng như trong suốt cuộc Đại suy thoái, thế nhưng trong các thời kỳ sau Thế chiến thứ II nó ngày càng trở nên không thích hợp với mức tài sản trung bình lớn hơn của các nhân viên. Hơn nữa, các nhà sản xuất có thể sản xuất nhiều hàng hóa hơn so với nhu cầu của mọi người, vì vậy họ phấn đấu để thúc đẩy nhu cầu bằng cách áp dụng cách mạng trong phong cách và quảng cáo, bằng cách đó, chuyển đổi hành động mua hàng từ một nhu cầu thực thuần túy sang cách để tự thể hiện bản thân. Ví dụ như khi bạn mua một chiếc xe hơi, bạn không chỉ vì nhu cầu di chuyển, mà còn để tuyên bố bạn là ai và điều gì quan trọng với bạn. Việc mở rộng song song của các phương tiện truyền thông đại chúng đã đẩy xu hướng xa thêm nữa. Mọi người giờ đây có thể gián tiếp tham gia vào cuộc sống của các ngôi sao điện ảnh quyến rũ và những người trong ngành giải trí như James Dean nổi loạn và Elvis Presley khiêu gợi. Phía sau hàng rào trắng kiểu Stepford đầu thập niên 50, một quan niệm mới rất tươi sáng về thành công đang phát triển, quan niệm rằng vứt bỏ sự pha trộn và nghiêm túc thực hiện vai trò của bạn để đứng tách ra khỏi đám đông bằng cách thể hiện cá tính độc đáo của bạn.

Những nguồn lực kinh tế và văn hóa kết hợp trong cuối thập niên 50 và thập niên 60 đã tạo ra một sự thay đổi rộng rãi trong quan niệm của xã hội về bản sắc cá nhân. Toàn bộ một thế hệ lớn lên trong kỷ nguyên của sự thịnh vượng mà không có nguyên nhân lớn lao nào để thống nhất họ lại theo cách mà thế chiến thứ II đã làm với các thế hệ trước: một môi trường hoàn hảo cho sự nổi dậy của các cá tính độc lập. Những nhà thơ thuộc thế hệ Beat (Beat generation) như Allen Ginsberg và Jack Kerouac thách thức văn hoá chính thống của những năm 50, và con đường của họ dẫn thẳng đến phong trào phản văn hóa hippie của

những năm 60. Năm 1964, The Beatles lần đầu tiên xuất hiện trực tiếp trên *The Ed Sullivan Show* , làm dấy lên tranh cãi về kiểu tóc mop-top bất thường của họ. Hàng trăm ngàn người si mê ban nhạc The Beatles và những người trẻ khác đã bắt đầu xé rào thông qua âm nhạc, để tóc dài, sử dụng ma túy nhẹ, và khám phá tinh thần lập dị. Mặc dù các biểu hiện cực đoan hơn của sự thay đổi hình mẫu trong khái niệm về cái tôi này đã giảm xuống vào cuối những năm 70, nhưng thông điệp của nó vẫn còn tồn tại: độc lập phải vượt lên trên sự tuân thủ, (gần như) luôn luôn là thế! Và nhờ vào sức mạnh toàn cầu hóa của công nghệ phương tiện truyền thông đại chúng và tăng cường hội nhập quốc tế trong lĩnh vực kinh tế, các giá trị cá nhân đã sẵn sàng để xuất khẩu sang phần còn lại của thế giới, và theo cùng là các sản phẩm như Coca-Cola và quần jean Levi, những sản phẩm đã trở thành biểu tượng của những giá trị này.

Chuyến du lịch tốc hành xuyên qua lịch sử này sẽ thả chúng ta xuống nơi nào? Thực sự, đó là một nơi mang lại nhiều hiếu kỳ. Chính tại nơi đây, trong vùng đất của lựa chọn, tôi có thể tìm ra những lựa chọn mà trước đây đã từng không tồn tại hoặc không dành cho những người như tôi. Các biến thể của cấu trúc gia đình truyền thống (vợ và chồng cùng đi làm kiếm thu nhập, không sinh con, người cha ở nhà làm nội trợ, cha hoặc mẹ đơn thân, nhận con nuôi, hôn nhân đồng giới, và v.v.) ngày càng được chấp nhận nhiều hơn trên toàn cầu, và nơi cư trú của các gia đình này ngày càng trở thành vấn đề để lựa chọn. Đến năm 1970, hai phần ba cư dân của các thành phố lớn của Mỹ là người từ nơi khác đến, cũng như gần một nửa cư dân của các thành phố châu Á. Điều tra dân số gần đây nhất ở Mỹ cho thấy 39 triệu người Mỹ, hay 13% dân số, đã thay đổi nơi cư ngụ chỉ trong vòng một năm qua.

Ngay cả tôn giáo, từng có lúc được xem như có giá trị tuyệt đối giống như màu mắt, thì bây giờ cũng có nhiều nhóm đa dạng; hơn một nửa người Mỹ đã thay đổi đức tin của họ ít nhất một lần, theo một cuộc thăm dò Pew 2009. Nhóm người phát triển nhanh nhất bao gồm những người không theo tôn giáo nào cả. Về vấn đề này, ngay bản thân màu mắt hiện nay cũng có thể thay đổi được, nhờ kính áp tròng màu, và cùng với việc nở rộ của giải phẫu thẩm mỹ, chúng ta có thể thay đổi bộ mặt xuất hiện trên thế giới của mình theo nghĩa đen. Từ người pha chế có bộ tóc nhuộm màu không có trong tự nhiên cho tới các CEO mặc quần jeans, người ta ngày càng được phép, thậm chí là được mong đợi, thể hiện phong cách cá nhân tại nơi làm việc cũng như trong cuộc sống cá nhân của mình. Các cộng đồng trực tuyến như MySpace, Facebook, và Second Life cung cấp cho chúng ta toàn quyền làm chủ những tính cách mà chúng ta thể hiện đến người khác. Không có dấu hiệu nào cho thấy những xu hướng gia tăng lựa chọn về bản sắc này chỉ là tạm thời, mà có thể nói chúng có vẻ sẵn sàng để phát triển trong tương lai.

Trong khi sự tự do lựa chọn không gì sánh được này có thể đang được giải phóng, nó cũng có kèm theo một số yêu cầu nhất định. Như Nikolas Rose, Giáo sư Xã hội học tại Trường Kinh tế London, viết trong cuốn sách của ông *Sức mạnh của Tự do,* "các cá nhân trong xã hội hiện đại không chỉ đơn thuần 'tự do lựa chọn', mà còn *bắt buộc* phải tự do, hiểu được và thực hành cuộc sống theo dạng lựa chọn. Họ phải hiểu rằng quá khứ và mơ ước trong tương lai của mình là kết quả của những lựa chọn đã làm và những lựa chọn còn phải làm. Những lựa chọn này của họ được xem như là sự nhận thức rõ các đặc điểm của người đưa ra sự lựa chọn - những biểu hiện của cá tính - và phản ánh trở lại về người đã

thực hiện chúng." Vì vậy, để được là chính mình có nghĩa là phải đưa ra những lựa chọn phản ánh đúng nhất cái tôi, và các lựa chọn này - khi dồn lại - là những biểu hiện và sự ban hành của giá trị quý giá nhất: tự do. Là công dân trên vùng đất của lựa chọn, chúng ta đang sống trong nền dân chủ tột cùng, và chúng ta có nghĩa vụ phải lựa chọn không chỉ cho riêng chúng ta mà còn để khẳng định cam kết của chúng ta đối với chính cái khái niệm về tự do. Quyết định cá nhân của chúng ta có một quy mô chính trị.

Khi quỹ đạo quyền lực chuyển sang các lựa chọn cá nhân, thì câu hỏi cá nhân đó là ai - mục tiêu và động lực của ông ta là gì - trở nên rất quan trọng. Nó làm cho sự tu thân trở nên cần thiết đến mức gây bối rối, và nói thẳng ra, là hơi lo sợ. Và khi chân trời của chúng ta mở rộng, số lượng cái tôi khả dĩ cũng nhân lên gấp bội. Khối đá cẩm thạch bao quanh tác phẩm điêu khắc của chúng ta ngày càng lớn hơn, và ta phải cạo bỏ ngày càng nhiều hơn để khám phá hình dạng cần thiết trong khối đá đó. Nói cách khác, quá trình khám phá bản thân trở nên khó khăn hơn tại thời điểm nó là mệnh lệnh cấp thiết. Nếu không có con đường nào trong cuộc sống được đặc quyền tuyên bố là đúng thì cũng không có câu trả lời dễ dàng cho bất cứ ai trong chúng ta, độ khó tăng theo cấp số nhân để biết chính mình, để là chính mình, làm việc ta muốn. Làm thế nào chúng ta tìm thấy bản sắc của mình và lựa chọn phù hợp với nó? Chúng ta hãy cùng khám phá ba thách thức lớn mà chúng ta phải đối mặt trong quá trình này, và có lẽ chúng ta sẽ có được một sự hiểu biết khác về mối quan hệ giữa việc chúng ta là ai và chúng ta lựa chọn điều gì.

III. TÔI, NHƯ MỌI NGƯỜI KHÁC, LÀ RIÊNG, LÀ THỨ NHẤT

Họ nói rằng khi một trong những giác quan của bạn bị tổn thương, các giác quan khác của bạn trở nên nhạy bén hơn. Trong trường hợp của tôi, tôi thấy khá ngạc nhiên là mình đã phát triển được một giác quan thứ sáu: tôi có thể "đọc ra" bạn và đánh giá cá nhân bạn mà chưa hề gặp mặt. Hãy cho phép tôi chứng minh.

Bạn là một người chăm chỉ. Những người khác không phải lúc nào cũng đánh giá như thế về bạn vì bạn không thể đáp ứng mong đợi của mọi người. Tuy nhiên, khi bạn cho một điều gì đó là thực sự quan trọng, bạn sẽ nỗ lực hết mình. Không, bạn không phải *luôn luôn* thành công theo các tiêu chuẩn đánh giá thông thường, nhưng cũng tạm ổn vì bạn không phải là người đánh giá quá cao những người bình thường nghĩ gì. Bạn tin rằng một số các quy tắc và tiêu chuẩn tồn tại là vì lý do chính đáng, cho nên bạn không tìm mọi cách để chối bỏ các quy tắc và tiêu chuẩn này, nhưng những gì bạn thực sự dựa vào để hành động chính là cái la bàn định hướng mạnh mẽ bên trong bạn. Sức mạnh này không nhất thiết phải lộ ra cho người khác thấy, và họ có thể đánh giá thấp tài xoay xở của bạn, nhưng đôi khi chính bản thân bạn thậm chí cũng bất ngờ về khả năng của mình. Bạn vui thú học hỏi những điều mới, nhưng bạn không nghĩ rằng tất cả việc giáo dục phải diễn ra trong môi trường chính thức hoặc vì một mục đích cụ thể. Bạn muốn có thể giúp đỡ nhiều hơn cho những người kém may mắn, nhưng ngay cả khi bạn không có khả năng, bạn cũng chăm sóc và quan tâm theo cách riêng của bạn. Cuộc đời đôi khi thật nghiệt ngã với bạn, nhưng bạn đã vượt qua và bạn vẫn giữ vững tinh thần. Bạn biết rằng nếu bạn tập trung và tự tin, nỗ lực của bạn sẽ

mang lại kết quả. Trong thực tế, một cơ hội đặc biệt sẽ tự nó hiện hữu trong cả cuộc sống riêng tư cũng như công việc của bạn. nếu bạn nắm bắt và theo đuổi đến cùng, bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình!

Bây giờ thì nói thực đi. Đó là một hồ sơ đúng về bạn, phải không nào? Có lẽ không hoàn toàn chính xác, nhưng vẫn khá tuyệt vời vì tôi đã viết nó mà không biết đến bạn và thậm chí trước khi bạn chọn cuốn sách này. Nếu bạn kể cho bạn bè và những người thân trong gia đình và cho mỗi người một bản sao, họ cũng có thể hưởng lợi từ tài năng của tôi. Không ư? Bạn sẽ không nhảy bổ ra ngoài và nói với những người thân của bạn rằng tôi là một nhà tiên tri ư? Tại sao lại không?

Mưu mẹo không-thông minh-lắm của tôi chỉ là một hình thức ít phức tạp của các thủ thuật mà các "bà đồng" và thầy bói khác thường xuyên sử dụng thành công. Miễn là khách hàng đừng quá nghi ngờ, và người tiên tri đóng kịch tinh tế, thì những gì nói ra là có thể tin tưởng được. Dưới đây là những gì "giác quan thứ sáu" hướng đến:

1. Mọi người giống nhau hơn họ nghĩ.

2. Những gì mọi người tin tưởng về bản thân, hoặc những điều họ muốn tin vào, không thay đổi nhiều giữa người này và người khác.

3. Mỗi người đều cho rằng mình là duy nhất.

Đánh cược vào ba điều này, nhà tiên tri chơi một canh bạc và thường thành công. Do người ta có thể nói những điều "chung chung" có thể áp dụng cho bất kỳ ai, và do không ai nghĩ rằng mình có bất cứ điểm gì "chung" với người khác, nên người ta không cần bất kỳ quyền hạn ma thuật nào cũng có thể đưa ra một lời tiên đoán mà người nghe cảm thấy chi tiết, chính xác và đúng về mình.

Hãy xem kết quả của một nghiên cứu do Geoffrey Leonardelli và Marilyn Brewer thực hiện, yêu cầu người tham gia ước tính độ phân giải trên một loạt các màn hình video, được cho là một cách để đo lường kiểu nhận biết vô thức của họ. Sau đó, họ được cho biết rằng đa số (khoảng 75 đến 80%) có xu hướng thường xuyên ước tính quá cao độ phân giải trên màn hình, trong khi 20 đến 25 phần trăm còn lại thì lại thường xuyên đánh giá quá thấp.

Bất kể câu trả lời của họ là gì, người ta ngẫu nhiên cho một nửa số người tham gia biết họ đã đánh giá thấp số độ phân giải và cho một nửa còn lại biết họ đã đánh giá quá cao. Người ta không cho họ biết thêm điều gì về hàm ý của việc thuộc nhóm đánh giá quá thấp hoặc quá cao là như thế nào, tất cả những gì họ biết là họ thuộc nhóm đa số hay thuộc nhóm thiểu số. Tuy nhiên, những người biết mình thuộc nhóm đa số bị tổn thương đáng kể đến lòng tự trọng. Có vẻ như bị gộp vào một đám đông, bất kể đám đông đó đại diện cho điều gì, đều có thể gây hại. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi chúng ta tìm cách xem mình là đặc biệt, là cá nhân nổi trội; đó là một cơ chế tự bảo vệ. Vì vậy, chúng ta thà là tin rằng người phụ nữ trong chiếc áo choàng nhung và khăn đóng lụa, có một số khả năng siêu nhiên thấy được

suy nghĩ và tâm hồn chúng ta và thấy được tương lai, còn hơn là tin rằng chúng ta cũng giống như các khách hàng mà cô ta có thể đưa ra cùng một lời tiên đoán khác.

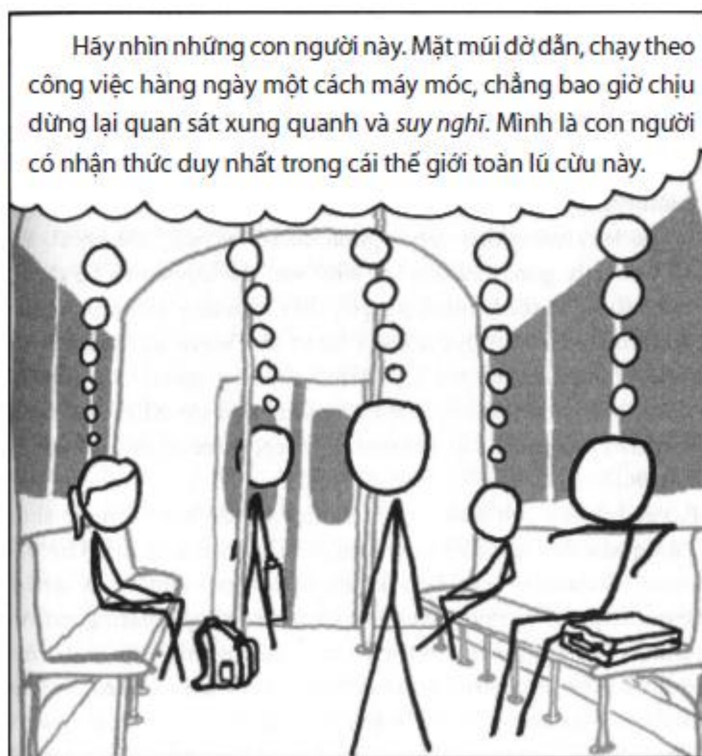
Chuyện chúng ta đầu tư nhiều như thế nào để thuộc nhóm số ít và được biết mình thật sự là ai (hoặc nghĩ mình là ai) là thế đó. Cũng không nên lấy đó làm ngạc nhiên vì bạn đã có thể liên tục nhận được thông điệp rằng những ai đặc biệt, hoặc ít nhất là thuộc nhóm ít người, thì đơn giản là người tốt hơn. Tại sao tất cả các bài diễn văn từ biệt trường trung học của thủ khoa đại diện học sinh hoặc các đơn xin vào học đại học không trích gì khác ngoài những câu thơ trong bài "Con đường không theo" (The Road Not Taken) của Robert Frost: "Tôi đã chọn con đường ít người qua / Và điều đó đã làm nên khác biệt?" Giống người khác quá nhiều, hầu như luôn bắt chước theo lựa chọn của số đông, thì may lắm được xem là thiếu bản sắc, một dạng lười nhác và thiếu tham vọng, nhưng thường thì nó là một dấu hiệu cho thấy rằng người đó không có cá tính để làm bất cứ việc gì. Những người như vậy thường bị gọi là zombie, là ong đực, là chuột lemmut, là cừu - tất cả các thuật ngữ đều ngụ ý rằng họ thiếu một số thành phần cơ bản của con người. Họ cuối cùng có thể biến thành những người tuân thủ bị tẩy não đáng sợ trong phim kinh dị *1984* của George Orwell hay trong bộ phim nổi tiếng *Wall-E* của Pixar. Trong phim, những "người tuân thủ" (conformist) trong tương lai làm chính xác những gì người ta bảo, chuyển đổi đồng loạt từ trang phục màu xanh giống hệt nhau mà bọn họ đang mặc ít phút trước đây sang trang phục mới màu đỏ nhưng cũng giống hệt nhau, ngay thời điểm họ được nghe thông báo "Màu đỏ đã trở thành thời thượng!" Trong thực tế, ở phim sau, chính những con robot bắt tay con người niềm nở nhưng lại làm họ mờ mắt trong sự ngu dốt của chính mình đã cho họ nhận ra được làm thế nào để làm chủ. Những chốn sầu bi giả tưởng (dystopia) này minh họa nỗi sợ rằng làm theo đám đông cuối cùng có thể phá hủy bản ngã đích thực nằm sâu bên trong bạn.

Chúng ta liên tục cố gắng để thuyết phục chính mình và những người xung quanh rằng chúng ta hoàn toàn khác với phần còn lại. Hiệu ứng đúng với tên gọi "hiệu ứng trên-mức-trung bình" mô tả xu hướng hầu hết mọi người tự đánh giá mình là công nhân chăm chỉ hơn, nhà đầu tư khôn ngoan hơn, người yêu tốt hơn, người kể chuyện thông minh hơn, bạn bè tử tế hơn, và xứng đáng làm cha mẹ hơn. Một loạt các nghiên cứu mở rộng đã cho thấy rằng, trên mọi lĩnh vực, bất kể bàn về khả năng gì, chỉ có rất ít người sẵn lòng tự mô tả mình là "dưới mức trung bình." 90% số người trong chúng ta tin rằng mình nằm trong top 10% xét toàn diện về trí thông minh và năng lực. Chí ít là, chúng ta cũng tự chúc mừng mình dựa trên những thống kê do chính chúng ta tạo ra. Hiện tượng này đôi khi cũng được gọi là "hiệu ứng Lake Wobegon," sau khi thị trấn tưởng tượng này được người dẫn chương trình trên radio Garrison Keillor mô tả là nơi mà "tất cả phụ nữ đều rất khỏe mạnh, tất cả đàn ông đều điển trai, và tất cả trẻ em đều trên trung bình." Trong tâm trí của chúng tôi, có vẻ như tất cả chúng ta đều tự hào là công dân của thị trấn Lake Wobegon.

Ngay cả khi chúng ta làm theo đám đông, chúng ta vẫn tin rằng mình là ngoại lệ vì quyết định của chúng ta được đưa ra do suy nghĩ độc lập chứ không phải do bị lệ thuộc. Nói cách khác, chúng ta nhận thức hành động của mình là ít bị ảnh hưởng bởi đám đông và thói quen hàng ngày; chúng ta là người có nhận thức. Ví dụ, hãy xem xét hai minh họa hàng ngày của hiện tượng này được tiết lộ bởi các nhà nghiên cứu Jonah Berger, Emily Pronin, và Sarah

Moulouki, họ gọi nó là hiện tượng tin rằng bản thân đang ở trong tình trạng "một mình giữa bầy cừu." Trong nghiên cứu đầu tiên, các sinh viên được yêu cầu bỏ phiếu cho vài biện pháp lập pháp được đề xuất và được cung cấp thông tin - để họ cân nhắc - về những vị trí mà đảng Cộng hòa và đảng Dân chủ nhằm vào. Có lẽ chẳng có gì ngạc nhiên khi hầu hết sinh viên bỏ phiếu theo đảng phái của mình, nhưng có một khúc mắc: cá nhân bỏ phiếu tự đánh giá là bị ảnh hưởng bởi giá trị của các biện pháp đề xuất, nhưng họ tin rằng những người cùng bỏ phiếu với họ chỉ đơn thuần tuân theo đảng của họ. Trong nghiên cứu thứ hai, những người sở hữu chiếc máy iPod phổ biến được hỏi về các yếu tố đã ảnh hưởng đến quyết định mua iPod của họ. Chắc chắn là, họ tự đánh giá mình ít chịu các tác động ngoài xã hội khi quyết định mua hàng hơn những người cũng mua iPod giống họ, khẳng định rằng đó là sự lựa chọn riêng của họ vì lý do tiện dụng, chẳng hạn như kích thước nhỏ hoặc dung lượng bộ nhớ lớn, cũng như đánh giá cao thiết kế đẹp.

Các nghiên cứu khác cũng vẫn cho thấy có cùng một khuôn mẫu. Khi hỏi người Mỹ "Bạn giống những người khác đến mức nào?" Và trung bình là họ sẽ trả lời "Không nhiều lắm". Hãy hỏi cùng một câu hỏi theo cách đảo ngược "Những người khác giống bạn đến mức nào?" Và những đánh giá là giống gia tăng rất đáng kể. Hai câu trả lời lẽ ra phải chính xác giống nhau vì các câu hỏi về bản chất là giống hệt, nhưng chúng ta lại đang cố gắng tự lừa dối mình, cũng giống như khi tất cả chúng ta tuyên bố mình ở trên mức trung bình hoặc hoàn toàn không chịu tác động từ xã hội. Lập lại nhiều lần như thế, mỗi người trong chúng ta đều cho rằng anh ta hay cô ta là người nổi bật. Thế thì điều làm cho chúng ta tin rằng mình độc đáo hơn mọi người khác là gì?



Một phần, nó là do chúng ta tự thỏa mãn: Tôi hiểu rõ bản thân mình đến từng chi tiết. Tôi biết mình nghĩ gì, cảm nhận gì, làm gì mỗi giây kể từ khi thức giấc, và trên cơ sở kiến thức này, tôi có thể tự tin nói rằng không ai khác có thể suy nghĩ, cảm nhận, và làm chính xác như vậy. Nhưng điều tôi quan sát được từ những người khác là gì? Vâng, họ dường như chẳng khác gì nhau mấy, đúng không nào? Họ mua sắm tại cùng các cửa hàng, xem cùng các chương trình truyền hình, nghe cùng loại âm nhạc. Thật dễ dàng cho rằng mọi người giống nhau khi chúng ta chứng kiến họ đều chọn cùng một tùy chọn, nhưng khi chúng ta chọn chính tùy chọn đó cho mình, chúng ta cũng không thiếu những lý do hoàn hảo để giải thích vì sao chúng ta lại ngẫu nhiên làm một việc giống như những người khác; họ vô thức giống nhau, nhưng chúng ta hoàn toàn chủ tâm lựa chọn. Điều này không có nghĩa là tất cả chúng ta là "người tuân thủ" nhưng không tự thừa nhận. Mà nó có nghĩa là chúng ta thường không nhận ra rằng tư tưởng và hành vi của người khác cũng phức tạp và đa dạng như của chính chúng ta. Thay vì một mình giữa bầy cừu, chúng ta là tất cả các cá nhân trong lốt áo cừu.

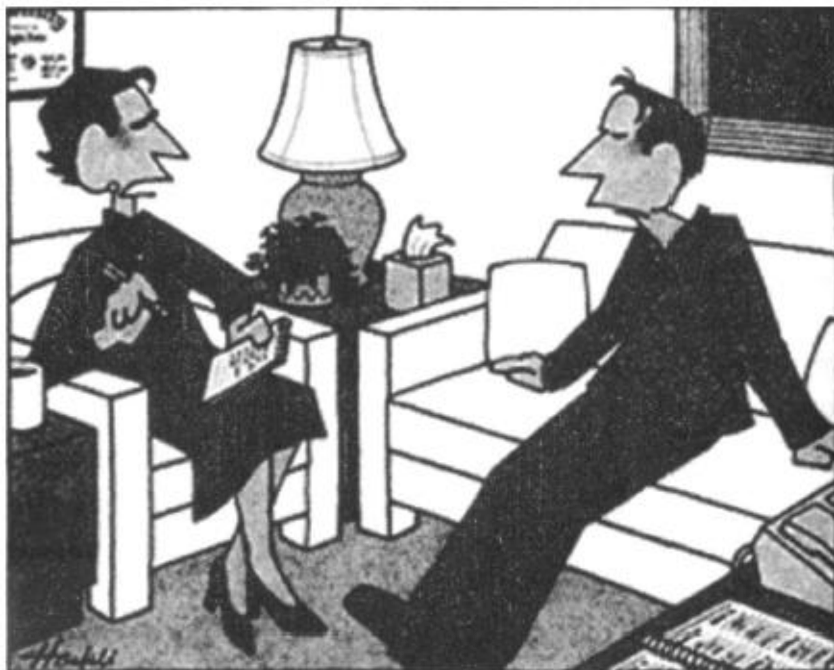
Trên thực tế, những gì chúng ta muốn là một điều gì đó ít cực đoan hơn sự độc nhất đích thực. Có quá nhiều điều duy nhất sẽ làm ta biến mất. Các nhà nghiên cứu về những người dự đoán độ phân giải thực hiện một thí nghiệm thay đổi trong đó một số người tham gia được cho biết họ thuộc nhóm đa số đánh giá quá cao, những người khác được biết họ thuộc nhóm thiểu số đánh giá quá thấp, và mỗi một người trong số những người còn lại được cho biết rằng điểm số của họ rất độc đáo, các nhà nghiên cứu "không thể xếp loại họ vào nhóm những người đánh giá quá cao hoặc đánh giá quá thấp." Một lần nữa những người đánh giá quá cao bị suy giảm lòng tự trọng, trong khi những người đánh giá quá thấp lại tăng, nhưng lòng tự trọng của những người được cho biết là họ quá độc đáo đến nỗi không thể xếp loại được thì cũng sụt giảm rất nhiều. Chúng ta cảm thấy tốt nhất khi mình "vừa đúng", là một phần của một nhóm đặc biệt vừa đủ để ta trở nên khác biệt với đám đông nhưng vẫn còn có thể được chấp nhận.

Tôi và đồng nghiệp Daniel Ames đã nghiên cứu những gì mà mọi người cho là cấp độ độc đáo tối ưu khi phải đối mặt với những lựa chọn cụ thể hơn, những lựa chọn hàng ngày. Chúng tôi đã tiến hành một nghiên cứu trong đó một số người tham gia đã được trao cho một danh sách gồm 40 cái tên cho trẻ con, trong khi những người khác được đưa cho 30 cái cà-vạt, đôi giày, hoặc kính mát. Những món đồ này được tuyển chọn để mỗi người đều thấy có một số món bình thường, một số món độc đáo vừa phải, và một số món khác là rất độc đáo (theo đánh giá trước đây của các chuyên gia). Danh sách thứ nhất, chẳng hạn, bao gồm những cái tên như Michael hoặc Kate, rồi tiếp theo là Aiden hoặc Addison, và cứ thế đến những lựa chọn độc đáo nhất, chẳng hạn như Maddux hoặc Nehemiah. Cà-vạt bắt đầu từ màu đỏ hoặc xanh navy thông thường, rồi đến thêm vào vài đặc điểm độc đáo hơn với những hoa văn như sọc hoặc hình cánh hoa, và sau đó thực sự hoang dã với màu cam in da báo và các màu tấm sáng bóng dễ làm liên tưởng đến sàn nhảy disco.

Sau khi duyệt qua danh sách tên gọi hoặc các món đồ, người tham gia được yêu cầu đánh giá mức độ độc đáo của mỗi hạng mục, họ thích nó nhiều đến thế nào, và họ nghĩ rằng những người khác sẽ thích nó nhiều đến thế nào. Cũng giống như các nghiên cứu đã đề cập

trước đây, tất cả mọi người đều tin rằng mình độc đáo hơn hơn những người khác và tuyên bố họ khoan dung hơn đối với sự độc đáo. Thực tế, những câu trả lời của họ giống nhau một cách đáng kể. Ở cả bốn loại, người ta đánh giá món đồ độc đáo vừa phải tích cực hơn, nhưng khi đến những món đồ vô cùng độc đáo, họ đã phản ứng tiêu cực. Hóa ra là trong tất cả các mối liên hệ tích cực mà văn hóa tiêu dùng phương Tây gắn với "sự độc đáo", mọi người đều có giới hạn cá nhân rõ ràng về mức độ độc đáo vừa đủ để làm cho một đối tượng trở nên hấp dẫn. "Tôi nghĩ rằng đặt cho trẻ con một cái tên nghe là lạ cũng không sao, miễn là nó dễ phát âm và có thể dễ dàng trở thành một biệt danh... nhưng trong này có một số cái tên đúng là kỳ quái," một người tham gia giải thích. Một đối tượng tham gia rành về thời trang sau khi xem qua danh sách cà-vạt đã nói rằng: "Khi bạn mặc đồ vét, cà-vạt là phần để thể hiện gu thời trang và cá tính của bạn - nhưng có một số cà-vạt ở đây tôi nghĩ rằng có quá nhiều cá tính và không đủ gu thời trang. Một cái cà-vạt quá phá cách trông không ổn."

Chúng ta có thể đánh giá cao và khao khát có được một mức độ độc đáo nhất định, nhưng chúng ta cũng tin rằng điều quan trọng không kém là mọi người hiểu được sự lựa chọn của chúng ta. Cuối cùng thì, ranh giới giữa việc tạo ra một phong cách cà-vạt tinh tế, độc đáo và một phong cách thời trang không phù hợp là rất mong manh, và trên thực tế hầu hết chúng ta thà chọn giải pháp an toàn hơn một chút còn hơn là thử thách quan điểm của mọi người về việc một cái cà-vạt chấp nhận được phải bao gồm những điều kiện gì. Chúng ta muốn nổi bật trong số đông, nhưng thường không phải theo cách biến ta thành một phần của một thiểu số sáng chói và cô đơn. Đôi khi, chúng ta có thể không chọn cái cà-vạt mà mình thực sự muốn đeo vì sợ rằng sẽ dính líu đến những người khác.



"Khi bạn nói dối về bản thân, có phải là nó dường như chỉ dao động quanh điểm giữa của đường cong hình chuông không?"

Tất cả chúng ta đang cố tìm một vị trí mình cảm thấy thoải mái nhất trên đường cong hình chuông. Nếu phải bẻ cong sự thật để đạt được điều đó, hãy cứ làm như thế. Như John Donne đã quan sát 400 năm trước đây: "Không ai là một hòn đảo, chỉ toàn vẹn riêng mình, mỗi người là một mảnh của lục địa, một bộ phận của phần chính." Chúng ta cần một vị trí tốt trong bối cảnh xã hội loài người, mà nói một cách khác, chúng ta phải phát triển để đứng vững trong mối quan hệ với những người xung quanh, để đứng vững nơi ta ở. Chúng ta muốn mình là một phần của nhóm nào, muốn nhóm của mình lớn mạnh ra sao? Chúng ta có lẽ phải chu du vài lần để đến được nơi hợp với mình, nhưng như người ta thường nói, chu du là một cách tuyệt vời để tìm ra chính mình.

IV. SỰ KIÊN ĐỊNH ĐÚNG ĐẮN

Bà Dianne được sinh ra trong một gia đình giàu có, bảo thủ vào năm 1916 và lớn lên trong điều kiện tương đối thoải mái, khác hẳn cuộc khủng hoảng lịch sử xảy ra vào thời đó. Cha bà là một luật sư chuyên về doanh nghiệp và mẹ bà là con gái của một vị chủ ngân hàng lỗi lạc, vì vậy mặc dù Dianne đến tuổi trưởng thành vào lúc đỉnh điểm của cuộc Đại suy thoái, gia đình bà vẫn có những đảm bảo tài chính cần thiết để bà có được một nền giáo dục tốt. Cha mẹ đã chọn cho bà theo học một trường mới được thành lập và cũng rất có danh tiếng, Đại học Benninton, một trường nữ nằm ở ngoại ô Vermont. Họ xem giáo dục ở đây là một cách để phát triển hơn nữa những gì bà đã được dạy dỗ và giúp bà hoàn thiện sứ mệnh là một phụ nữ trẻ được trọng vọng và có giáo dục, một người có kiến thức về các tác phẩm cổ điển, có khả năng nói về chúng một cách dễ dàng duyên dáng, và là người có đạo đức và cư xử một cách có giáo dục. Nhưng khi Dianne là sinh viên năm thứ nhất vào năm 1934, bà đã không nhận được một nền giáo dục chính thống - về xã hội cũng như học thuật - mà nó hoàn toàn khác với những gì bà đã học trong thời thơ ấu.

Trường Đại học Bennington được thành lập dựa trên triết lý thực nghiệm giáo dục nhấn mạnh vào ý tưởng tự lực của Emerson. Cộng đồng đại học được thiết kế để mọi người sống tự lập nhưng biết rõ và quan tâm đến nhau. Các giảng viên trẻ (khi trường được thành lập vào năm 1932, không có giáo viên nào trên 50 tuổi) và đều có tư tưởng tự do. Quan hệ của họ với các sinh viên có xu hướng hòa hợp và thân mật chứ không theo tôn ti trật tự. Đối thoại cởi mở được khuyến khích, và thông tin phản hồi hai chiều giữa sinh viên và các giáo sư được duy trì liên tục thông qua việc tham vấn. Sinh viên thậm chí còn được tham gia quản trị cộng đồng đại học, như tên gọi của nó, bằng cách tham dự ban quản lý sinh viên - giảng viên dựa trên phiếu bầu của đa số mặc dù đội ngũ giảng viên đông người hơn. Trong chế độ giáo dục mới lạ này, có quá nhiều điểm khác biệt so với các trường theo cơ cấu truyền thống như Vassar, khi mà các lãnh đạo sinh viên được ngưỡng mộ nhất thường được xem là tấm gương sống của triết lý chính trị tự do.

Dẫu rằng môi trường này thoạt đầu làm bà hoang mang, nhưng rồi Dianne cảm thấy phấn chấn khi thoát khỏi những bó buộc mà bà phải học theo từ nhỏ. Bà bắt đầu đặt câu hỏi

về thế giới theo cách khôn ngoan hơn nhiều và bà quen được một nhóm bạn mới cũng làm như thế. Năm đầu tiên bà vào học là năm bầu cử, và khuôn viên trường nhộn nhịp với những cuộc thảo luận sôi nổi liên tục về Chính sách Kinh tế mới (New Deal) [14] và các vấn đề chính trị khác trong ngày. Nhìn chung các sinh viên thường cho là Roosevelt (ứng cử viên đảng Dân chủ) đúng, và Dianne đã dần bị thuyết phục bởi các lập luận sôi nổi về chính sách xã hội tự do hơn. Không cần phải nói là cha mẹ bà đã bối rối thế nào khi bà đưa ra những ý tưởng đó trong bữa ăn tối của gia đình. Cha bà, người chắc chắn có ý định bỏ phiếu cho ứng cử viên đảng Cộng hòa Alf Landon và coi bất cứ ai có quan điểm tự do là "hoàn toàn điên rồ", đã cáo buộc bà quá ngây thơ. Trước sự ngạc nhiên của mọi người, thậm chí của chính bà, Dianne "đốp" lại ngay rằng chính kinh nghiệm sống của cha bà mới là "cực kỳ hạn chế." Lần đầu tiên trong đời, bà làm mọi người trong nhà căng thẳng, và bà bắt đầu cảm thấy rằng cha mẹ đã nhìn bà rất lo ngại và thậm chí có lẽ là mất lòng tin. Những người bạn thân nhất hồi học trung học - những người bạn học đã trở về từ trường Vassar và trường Sarah Lawrence trong tư thế đĩnh đạc - dường như nghi ngờ bà. Tại sao mọi chuyện quá khác so với những gì họ biết trước đây? Bà quyết định chỉ có một lời giải thích duy nhất: Bà đi theo con đường riêng của mình, không theo con đường mà cha mẹ bà đã vạch ra mà theo một lối bà tự tạo cho mình. Kết quả có thể vui buồn lẫn lộn, nhưng bà vẫn tự hào về thành tựu của mình.

Dianne không phải là sinh viên duy nhất trải qua việc chuyển đổi rõ rệt và vĩnh viễn về ý thức hệ như thế trong những năm theo học đại học. Theodore Newcomb đã tiến hành phỏng vấn trên quy mô lớn với gần 400 phụ nữ đã từng theo học tại trường Đại học Bennington từ năm 1936 đến năm 1939. Cũng như Dianne, những sinh viên này nói chung thường xuất thân từ gia đình giàu có, bảo thủ, "có giáo dục", và nhiều người trong số họ cũng trải qua việc thay đổi trong quan điểm chính trị trong thời gian học ở Bennington. Ví dụ, mặc dù cuộc bầu cử tổng thống năm 1936 là một trong những cuộc bầu cử chênh lệch nhất trong lịch sử - Roosevelt đã thắng phiếu phổ thông áp đảo 60% và thắng tất cả (chỉ trừ tám phiếu) phiếu đại cử tri - nhưng 66% các bậc cha mẹ có con học tại trường Bennington đã bỏ phiếu cho Landon. Sinh viên năm nhất năm đó cũng bỏ phiếu theo kiểu tương tự, 62% cũng đánh dấu phiếu bầu cho Landon. Tuy nhiên, sinh viên học ở Bennington càng lâu càng ít bỏ phiếu cho đảng Cộng hòa, 43% sinh viên năm hai và chỉ 15% sinh viên trên năm hai và sinh viên năm cuối đã bỏ phiếu cho Landon.

Còn hơn thế nữa, bản chất chính trị mới được hình thành ở trường đại học của các sinh viên vẫn bền vững trong suốt phần đời còn lại của họ. Điều này thể hiện trong hai cuộc nghiên cứu theo dõi sau đó 25 năm và 50 năm tiếp theo. Các sinh viên tốt nghiệp trường Bennington tiếp tục ủng hộ hơn các đồng nghiệp của họ đối với các sự kiện tự do như phong trào nữ quyền, phong trào dân quyền, và ít ủng hộ đối với các sự kiện bảo thủ như cuộc Chiến tranh Việt Nam. Họ có xu hướng dành trọn thời gian cho chồng và bạn bè - những người cùng quan điểm chính trị với họ, và họ tiếp tục truyền lại nó cho con cháu mình.

Có hai cách khác nhau để giải thích cho việc các phụ nữ ở Bennington đã chuyển đổi quan điểm chính trị và vẫn giữ vững các quan điểm tự do của họ sau này. Theo cách hiểu thứ nhất, đây là một ví dụ hoàn hảo của hành động đích thực, với việc những người phụ nữ

đã phát triển vượt xa những giá trị mà họ nhận được từ gia đình và cộng đồng để đi tìm vị trí đích thực của họ trên thế giới. Thậm chí vào ngày nay, đại học vẫn còn được xem là phương tiện tuyệt vời để tìm ra hoặc trở thành con người thật của mình, vì nó mang đến việc thoát khỏi ảnh hưởng của cha mẹ và sự khởi đầu mới với các bạn mới cùng lớp. Theo cách hiểu kia, người ta có thể nói rằng quan điểm của họ thay đổi chỉ là vì họ chuyển sang việc xác định quan điểm bởi một tập hợp những hệ thống tác động khác: trong trường hợp này, hệ thống tác động là cộng đồng Bennington. Tóm lại, không thể là một sự trùng hợp ngẫu nhiên khi thái độ mới của họ giống với quy tắc hiện tại của trường Đại học đến như vậy.

Cả hai phiên bản giải thích đều chứa đựng sự thật trong đó, và có thể thấy được điều này qua ngôn từ của nữ sinh trường Bennington. Như một người nói, “Trở thành người cấp tiến có nghĩa là suy nghĩ cho chính mình và, nói một cách bóng bẩy, là đang chế giễu gia đình tôi. Nhưng nó cũng mang ý nghĩa chứng minh sự tương đồng về trí tuệ với các giảng viên và sinh viên mà tôi muốn trở thành nhất.” Một nhận xét khác: “Tôi chẳng mất nhiều thời gian để nhận ra rằng quan điểm tự do cực kỳ có giá trị... Đầu tiên tôi trở thành người có quan điểm tự do bởi vì nó cực kỳ có giá trị. Tôi vẫn giữ nguyên quan điểm này vì những vấn đề xung quanh trung tâm chủ nghĩa tự do của tôi là quan trọng.” Tuy nhiên, những gì đáng chú ý nhất chính là sức mạnh vững bền của những quan điểm mới của họ. Ngoài những câu hỏi làm thế nào họ bắt đầu có được những quan điểm đó, ta còn phải hỏi điều gì đã khiến cho những quan điểm này được vững chắc, và thậm chí còn mạnh hơn theo thời gian?

Khi còn trẻ, chúng ta bắt đầu quá trình phân loại thế giới quanh mình theo tiêu chí sở thích: “Con thích ăn kem. Con không thích cải brussel. Con thích đá banh. Con không thích bài tập về nhà. Con thích cướp biển, và con muốn lớn lên làm cướp biển.” Quá trình trở nên phức tạp hơn theo thời gian, nhưng vẫn còn dựa trên điều cơ bản như lúc đầu: “Tôi có xu hướng là người hướng nội. Tôi là người dám mạo hiểm. Tôi thích đi du lịch nhưng tôi thiếu kiên nhẫn và không thể chịu được những phiền toái của an ninh sân bay.” Những gì mà chúng ta đang có được là khả năng nói về mình và nói cho mọi người biết,” Tôi là một người thuộc dạng _____,” và nhận được sự đồng ý rằng chúng ta đã đánh giá chính xác. Rốt cuộc là, chúng ta muốn làm cho mình có ý nghĩa và tạo ra một hình ảnh gắn liền với việc chúng ta là ai.

Nhưng vì chúng ta là những sinh vật phức tạp trải qua rất nhiều sự phát triển và biến đổi trong cuộc đời mình, cho nên làm cho những gì tích lũy được trong quá khứ trở nên có ý nghĩa có thể là việc đầy thử thách. Chúng ta phải “lội qua một hồ rộng” - nghĩa là vất vả giữa vô vàn dữ liệu về - ký ức, hành động và cách cư xử, và bằng cách nào đó tuyển chọn ra bất cứ điều gì thể hiện được bản chất của chính mình. Khi đang làm như vậy, tự nhiên chúng ta sẽ nhìn thấy có các mâu thuẫn. Chắc chắn là có nhiều lần chúng ta làm điều gì đó vì chúng ta muốn làm như vậy, nhưng cũng có rất nhiều lần khác chúng ta làm những điều chỉ do hoàn cảnh bắt buộc. Chẳng hạn, cách cư xử của chúng ta tại nơi làm việc - cách chúng ta ăn mặc, cách nói chuyện với ông chủ - thường rất nghiêm túc và dè dặt hơn so với khi chúng ta ở nhà hoặc với bạn bè. Chúng ta phải sàng lọc qua một mớ hỗn độn những mâu thuẫn và mơ hồ đó để nhận biết được vì sao chúng ta đã chọn cách mình đã làm, và sau đó quyết định sẽ hành động thế nào trong tương lai.

Nghệ thuật chọn lựa

Trong bài thơ “Tự khúc” , nhà thơ Walt Whitman, người chịu ảnh hưởng của Emerson, đã nắm bắt được tình thế tiến thoái lưỡng nan này và đưa ra lời giải quyết dứt khoát bằng cách vặn lại đầy chất thơ: “Tôi mâu thuẫn với chính mình chăng? Tốt thôi, vậy thì cứ mâu thuẫn. (Tôi rộng lớn. Tôi chứa đựng đám đông.)” Tuy nhiên, hầu hết chúng ta lại không thể dễ dàng dung hòa được “đám đông” trong con người mình như thế. Đặc biệt, các vấn đề phát sinh khi chúng ta trải nghiệm mâu thuẫn giữa các khía cạnh khác nhau trong bản thân mình, hoặc giữa niềm tin và hành động, như trong trường hợp của cô học sinh trường Bennington, người tự cho rằng mình bảo thủ nhưng lại cảm thấy ngày càng đồng tình hơn với các bạn học theo phe tự do của mình khi thảo luận các vấn đề chính trị. Cô ấy có thể rút ra điều gì trong tình huống đặc biệt này? Cô sẽ hành động phi lý và không thể hiểu nổi, hoặc có lẽ đầu hàng trước áp lực xã hội và tán thành những ý kiến mà cô thực sự không tin tưởng? Chấp nhận cách nào trong hai cách trên cũng đều đe dọa đến một vài yếu tố then chốt cấu thành ý nghĩa về bản sắc của cô, trong vai trò là một người biết điều và đáng tin cậy. Trải nghiệm khó chịu bị kẹt giữa hai mâu thuẫn này được gọi là “mâu thuẫn về nhận thức” (cognitive dissonance), và nó có thể dẫn đến lo lắng, cảm giác có lỗi và xấu hổ.

Để hoạt động thành công, cần phải giải quyết sự mâu thuẫn về nhận thức. Hãy nhớ lại câu chuyện ngụ ngôn của Aesop về con cáo và chùm nho. Sau khi cố gắng trong vô vọng để với tới chùm nho, cáo bỏ cuộc, lảng đi và lẩm bẩm: “Nho còn xanh lắm”. “Sự thay lòng” của con cáo là một ví dụ hoàn hảo của một chiến lược chung mà chúng ta sử dụng theo bản năng để làm giảm sự bất ổn. Khi chúng ta gặp phải mâu thuẫn giữa niềm tin và hành động của mình, chúng ta không thể quay ngược thời gian và lấy lại những gì mình đã làm, vì vậy chúng ta điều chỉnh niềm tin để chúng phù hợp với hành động của chúng ta. Nếu giả sử câu chuyện được kể khác đi, và con cáo đã xoay xở để có được chùm nho, để rồi phát hiện ra là nho còn quá chua, nó sẽ tự nhủ rằng nó thích nho chua để tránh cảm giác những nỗ lực của nó đã bị lãng phí.

Nhu cầu phải tránh sự mâu thuẫn về nhận thức và tạo ra một câu chuyện nhất quán về việc mình là ai có thể dẫn mọi người đến việc tiếp thu các giá trị và thái độ mà ban đầu họ chấp nhận vì các lý do khác. Nhiều nghiên cứu cho thấy rằng, chẳng hạn như, khi yêu cầu mọi người viết về một điều mà cá nhân họ không tin - ví dụ như, ủng hộ việc tăng thuế mà họ phản đối - sẽ làm cho họ sau này trở nên ủng hộ hơn với những quan điểm mà họ đã tranh cãi. Đối với các sinh viên Bennington, làm giảm sự bất hòa có lẽ đồng nghĩa với quyết định rằng quan điểm tự do phổ biến thực sự tập trung vào các vấn đề xứng đáng, hoặc thậm chí là họ đã luôn luôn giữ quan điểm cá nhân như thế và giờ đây mới có cơ hội thể hiện chúng. Bằng cách thay đổi quan niệm về bản sắc của chúng ta, các ảnh hưởng bên ngoài có thể có tác động lâu dài.

Tương tự như thế, một khi chúng ta đã phát triển một bản sắc rõ ràng cho chính bản thân, chúng ta ưu tiên tránh sự mâu thuẫn bằng việc đưa ra những lựa chọn nhằm củng cố bản sắc. Phụ nữ ở Bennington, ví dụ, kết hôn với những người chồng có quan điểm tự do và chơi với nhóm bạn có quan điểm tự do, nhưng kiểu mẫu như thế cũng có thể thấy được trong bất kỳ nhóm nào: bảo thủ, tôn giáo, thân thiện với môi trường, vân vân. Tất nhiên, chúng ta làm thế không chỉ đơn thuần để tránh sự mâu thuẫn, mà còn để đáp ứng nhu cầu của chúng ta khi tìm kiếm và kết bạn với những người cũng tương tự như mình. Kết quả

cuối cùng của những tương tác được tự do lựa chọn này là bản sắc của chúng ta có xu hướng được hình thành theo thời gian và dễ dàng được nhận biết hơn bởi những người xung quanh ta.

Sự cần thiết phải nhất quán có thể dẫn đến tình thế tiến thoái lưỡng nan khi chúng ta cố gắng xác định cách sống tốt nhất. Một mặt, chúng ta chắc chắn không muốn là người hay thay đổi cả trong suy nghĩ của chính mình lẫn trong con mắt của người khác. Khi ai đó nói với chúng ta, "Tôi thậm chí không nhận ra bạn nữa," thì những ngụ ý tiêu cực đã rõ ràng: Cư xử theo cách không phù hợp với bản sắc mà người khác đã phát triển để nhận ra và yêu mến bạn khiến bạn trở thành người xa lạ hoặc không đáng tin cậy. Mặt khác, thế giới là một nơi không ngừng thay đổi, và khi quá nhất quán, chúng ta có nguy cơ trở nên thiếu linh hoạt và bị lạc hậu. Một ví dụ rất nổi tiếng về sự căng thẳng này xuất hiện trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 2004. Ứng cử viên John Kerry đã rơi vào thế bất lợi bởi những lời buộc tội là hay thay đổi, trong khi George W. Bush được nhiều người ngưỡng mộ vì theo đuổi sự việc đến cùng. Tuy nhiên, trong thời gian tại chức, Tổng thống Bush lại bị chỉ trích là nói như vẹt những câu khẩu hiệu mà không để ý đến "tình hình thực tế tại nơi phát biểu". Trong bữa ăn tối thường niên với giới truyền thông tại Nhà Trắng (White House Correspondents Dinner) năm 2006, diễn viên hài Stephen Colbert đã "ca ngợi" Bush khi nói, "Điều vĩ đại nhất về người đàn ông này là ông rất ổn định. Bạn biết rõ nơi ông đứng. Vào thứ Tư, ông vẫn tin vào chính điều mà ông đã tin vào thứ Hai, bất kể điều gì đã xảy ra vào thứ Ba". Có vẻ như bạn bị nguyền rủa nếu bạn thay đổi, và cũng bị nguyền rủa nếu bạn không thay đổi. Điều đó khiến cho việc tìm được sự cân bằng thích hợp giữa tính nhất quán và tính linh hoạt trở nên rất khó khăn.

Một phản ứng chung, có lẽ là không lý tưởng lắm, cho tình thế tiến thoái lưỡng nan này có thể được tìm thấy trong một nghiên cứu do tôi thực hiện cùng Rachel Wells, một trong những nghiên cứu sinh tiến sĩ của tôi. Chúng tôi theo dõi hàng trăm sinh viên năm cuối sắp tốt nghiệp bắt đầu tìm kiếm công việc nghiêm túc đầu tiên, một sự lựa chọn lớn sẽ ảnh hưởng đáng kể đến kinh nghiệm và bản sắc sau này của họ. Trong phạm vi của nghiên cứu đó, chúng tôi yêu cầu họ mô tả những gì họ đang tìm kiếm ở công việc lý tưởng của mình trong ba lần riêng biệt trong khoảng từ sáu đến chín tháng, thời gian từ lúc tìm kiếm ban đầu cho dến khi tìm được công việc. Trong mỗi lần, chúng tôi yêu cầu họ xếp hạng 13 thuộc tính của công việc, bao gồm "thu nhập cao", "cơ hội thăng tiến", "công việc ổn định", "có cơ hội sáng tạo", và "được tự do quyết định," xếp theo tầm quan trọng giảm dần. Chúng tôi chỉ tìm hiểu những người vừa tốt nghiệp, nhưng tất cả mọi người, bất kể đang ở vị trí nào, cũng đều phải cân nhắc đến những thuộc tính quan trọng này để đánh đổi điều mình muốn. Một công việc làm thỏa mãn cá nhân bạn có quan trọng hơn một công việc cho phép bạn chu cấp tốt hơn cho gia đình không? Có đáng để hy sinh một chỗ làm ổn định để đổi lấy một cơ hội giàu lên nhanh chóng? Việc chúng ta là ai có ảnh hưởng mạnh mẽ đến câu trả lời cho những câu hỏi này, và sau này, những lựa chọn đó của chúng ta sẽ ảnh hưởng đến việc chúng ta sẽ trở thành người như thế nào.

Ở giai đoạn đầu của quá trình tìm việc, các sinh viên có xu hướng đánh giá cao các thuộc tính như "có cơ hội sáng tạo" và "được tự do quyết định" - nói cách khác, là các thuộc tính lý tưởng nhằm đáp ứng những mong muốn của cá nhân hơn là để kiếm thu nhập. Nhiều tháng

trôi qua, và các sinh viên mới tốt nghiệp đã đi từ bắt đầu tìm hiểu kỹ thị trường và gửi hồ sơ xin việc đến lên kế hoạch phỏng vấn và cố gắng để xác định được vị trí nào thực sự để ngỏ cho họ. Lựa chọn của họ thu hẹp lại, và khi họ bị buộc phải so sánh những ưu và nhược điểm của công việc thực sự, xếp hạng ưu tiên của họ đã thay đổi: Họ bắt đầu đánh giá các khía cạnh thực tế như "có khả năng thăng tiến" cao hơn. "Tôi vừa mới hoàn tất việc đầu tư rất nhiều thời gian và tiền bạc để có một bằng cấp cao, và rõ ràng là một số vị trí sẽ giúp tôi tiến xa hơn những người khác", một người tham gia nói, "Tôi muốn tận dụng tối đa khoản đầu tư đó." Trong lần xếp hạng thứ ba, sau khi đưa ra quyết định cuối cùng về công việc sẽ chọn, các sinh viên lại đánh giá vấn đề thu nhập là ưu tiên hàng đầu.

Khi chúng tôi hỏi các sinh viên rằng những lần trước đó họ đã xếp hạng các thuộc tính như thế nào, thì thay vì công nhận là những ưu tiên của họ đã thay đổi theo thời gian, họ lại nhầm lẫn trả lời rằng họ cảm thấy các tiêu chí chọn việc của mình không hề thay đổi. Đó không chỉ là do họ không thể nhớ nổi những ưu tiên lúc ban đầu, mà còn là bởi họ luôn tích cực tự sáng tạo lại quá khứ của mình. "Không", một người tham gia vừa được tuyển dụng nói, "Tôi luôn nghĩ đến một việc làm ổn định, và với các khoản vay thời sinh viên mà giờ tôi phải trả, thì chấp nhận lời mời làm việc với mức lương cao hơn đúng là có ý nghĩa hơn rất nhiều".

Sự sẵn lòng thay đổi ưu tiên của người tìm việc cho phép họ điều chỉnh kỳ vọng để đáp ứng lựa chọn thực tế của họ, nhưng nó cũng tạo ra mâu thuẫn giữa các ưu tiên ban đầu và ưu tiên sau này của họ. Họ càng có khả năng giải quyết thành công mâu thuẫn nhiều chừng nào, bằng cách tạo ra một câu chuyện giả tạo nhưng nhất quán về tiêu chuẩn của họ về loại công việc có ý nghĩa cả đời, thì họ càng thấy ổn hơn. Những người nhớ lại ưu tiên trong quá khứ của họ kém chính xác thì hạnh phúc hơn với công việc mà họ chấp nhận. Những ảo giác này có tác dụng bảo vệ để họ không phải nhận ra mâu thuẫn của mình, cho phép họ lựa chọn dựa trên các ưu tiên mới nhất của họ chứ không phải cảm thấy bắt buộc theo những ưu tiên mà họ đã vạch ra trước đó trong quá trình tìm việc.

Một cách khác để giải quyết xung đột, mà thực tế và bền vững hơn trong dài hạn, là cố gắng kiên định ở một mức độ cao hơn, chẳng hạn như tìm kiếm sự thật, tiêu chuẩn đạo đức, hoặc giữ vững một lý tưởng nào đó. Nếu chính những hành động của chúng ta lại mâu thuẫn với nhau, vậy thì tốt thôi, chúng cứ mâu thuẫn với nhau đi. Như Stephen Colbert sẽ cho bạn biết, chẳng phải là không nhất quán khi nói một điều vào thứ Hai và nói khác đi vào thứ Tư nếu bạn có thêm những kiến thức mới vào thứ Ba hoặc nếu tình hình tự nó đã thay đổi. Trong thực tế, nếu cứ khăng khăng vào một điều gì đó thì có nghĩa là bạn đã thực hiện những gì mà Emerson gọi là "một sự nhất quán ngu ngốc," là "đối tượng sợ hãi của những kẻ tầm thường." Có cái nhìn toàn cục giúp ta dung hòa đám đông trong ta, miễn là chúng ta cũng cẩn thận bày tỏ rõ phạm vi rộng lớn của các nguyên tắc cá nhân này ra thế giới. Để được là chính mình trong khi vẫn giữ khả năng thích nghi, chúng ta, hoặc là phải biện minh rằng quyết định thay đổi là nhất quán với bản sắc của mình, hoặc phải thừa nhận rằng chính bản sắc của chúng ta có thể dễ thay đổi nhưng vẫn đáng tin cậy. Điều thách thức ở đây là phải thấy rằng cho dù con người chúng ta không phải lúc nào cũng giống như hiện tại, nhưng chúng ta vẫn luôn luôn có thể nhận ra bản thân mình.

V. BẠN CÓ THẤY NHỮNG GÌ TÔI NHÌN THẤY?

Vào ngày 28 Tháng Bảy năm 2008, tôi thức giấc trước khi ánh bình minh ló dạng (chính xác là 4 giờ sáng), vẫy một chiếc taxi và thẳng tiến đến các cửa hàng bán lẻ của Apple trên đại lộ Fifth Avenue ở Manhattan. Tôi hòa cùng đám đông xếp hàng để mua cho ông xã món quà sinh nhật mà anh đã mơ ước từ bấy lâu nay: chiếc điện thoại iPhone 3G mới. Anh ấy đã dành nhiều ngày để tìm hiểu về iPhone ở cửa hàng và cả trên mạng để quyết định chính xác cái anh muốn, và anh đã bắt tôi phải học thuộc lòng các đặc tính của nó trong trường hợp đến phiên tôi mua mà anh ấy chưa tới kịp. Trong khi đứng hàng giờ chờ đợi, tôi nhai đi nhai lại các đặc điểm: 8 GB, gọi không giới hạn vào ban đêm và cuối tuần, màu đen, 8 GB, gọi không giới hạn vào ban đêm và cuối tuần, màu đen. Khi gần đến lượt tôi mua hàng thì ông xã của tôi đến. Tại quầy, trước sự kinh ngạc của tôi, anh đã nói, "Anh đổi ý rồi. Anh sẽ chọn cái màu trắng."

"Em nhớ anh nói với em là màu trắng dễ bị bẩn và màu đen sành điệu hơn," tôi đáp lại.

Anh ấy trả lời, "Nhưng mà ai cũng chọn cái màu đen. Anh không thể vác đi lòng vòng cái thứ mà ai ai cũng có." Anh biết mình muốn cái nào, lý do vì sao anh lại muốn cái đó, và cũng biết rằng tự mình ra quyết định. Thế mà, ngay phút cuối, anh đã thay đổi sở thích bởi vì, đơn giản mà nói, anh không muốn là một kẻ bắt chước mù quáng.

Thực ra, thôi thúc "không muốn là một kẻ bắt chước mù quáng" đã được nghiên cứu và dẫn chứng rất nhiều. Ví dụ ưa thích nhất của tôi là nghiên cứu do Dan Ariely và Jonathan Levav tiến hành tại một nhà hàng có quầy bar nổi tiếng ở một thị trấn nhỏ. Họ đã cho một người phục vụ đến các bàn có từ hai người trở lên và đưa một thực đơn mô tả ngắn gọn về bốn loại bia khác nhau được sản xuất tại một nhà máy bia địa phương. Mỗi thực khách được chọn uống thử miễn phí một ly bia có dung tích 4 ounce [15] . Ở phân nửa số bàn, người phục vụ ghi yêu cầu của từng thực khách theo thứ tự, giống như cách thông thường ở các nhà hàng; ở nửa số bàn còn lại, anh ta yêu cầu từng người đánh dấu loại bia mình chọn vào một tấm thẻ và không bàn luận gì với bất kỳ ai khác trong bàn. Trong khi ở cách điền vào tấm thẻ, việc mỗi bàn có từ hai đến ba người chọn cùng một loại bia là khá phổ biến, thì ở cách ghi yêu cầu theo thứ tự, ít có sự trùng lặp hơn sau khi người ta nghe thấy lựa chọn của những người chung bàn. Điều này có nghĩa là, thực khách yêu cầu theo thứ tự chọn lựa đa dạng hơn, thông thường là chọn tất cả các loại bia trong thực đơn, và không có loại bia nào nhiều vượt trội hơn các loại khác. Có vẻ như khách hàng hoàn toàn hài lòng, chẳng phải thế ư? Mọi người có được đúng cái mình yêu cầu và không ai cảm thấy bị ép phải thử cùng một loại bia.

Nhưng sau đó, khi được yêu cầu đánh giá về sản phẩm thử, thì hóa ra là bất kể đã chọn loại bia nào, những người chọn theo thứ tự đều cảm thấy ít hài lòng với lựa chọn của mình; thay vào đó, họ cho biết giá mà họ đã chọn một loại bia khác. Trái lại, khi được chọn riêng biệt, thực khách cho biết họ cảm thấy vui vẻ hơn với lựa chọn của mình, dù là họ có nhiều khả năng uống cùng một loại bia với những người chung bàn. Đáng chú ý nhất là, theo cách

lựa chọn theo thứ tự, mỗi bàn chỉ có một người cảm thấy hài lòng như ở trường hợp chọn lựa riêng biệt: đó là người được chọn đầu tiên.

Người chọn đầu tiên không có nghĩa vụ gì khác ngoài việc thành thật với chính mình, nhưng cứ mỗi thực khách tiếp sau đó, những người định chọn cùng loại bia ấy, lại rơi vào một tình huống nan giải. Lẽ ra họ chỉ việc đơn giản nói rằng: "Hay nhỉ, tôi cũng định chọn loại đó!" hay gạt lòng tự trọng sang một bên để yêu cầu cùng loại bia đó, nhưng khao khát khẳng định sự độc lập của mình đã khiến họ giải quyết bằng cách chọn loại B. Một khi đã có ai đó khác lấy mất lựa chọn số một của họ thì việc yêu cầu loại bia mà họ muốn uống nhất trở nên kém quan trọng hơn việc thể hiện rằng, xin cám ơn, họ có thể tự chọn một loại bia cho riêng mình.

Cuộc thí nghiệm này cho thấy khi chúng ta hình thành và thể hiện bản sắc của mình, chúng ta muốn người khác phải nhìn nhận chúng ta như tự ta nhìn nhận chính bản thân mình. Chúng ta muốn tìm điểm tương đồng, chứ không phải là một kẻ bắt chước mù quáng. Nhu cầu này mạnh mẽ đến nỗi chúng ta có thể xử sự theo cách mâu thuẫn với cả những khao khát thực sự của mình chỉ nhằm tránh tạo ra ấn tượng "sai" mà thôi. Trước mặt mọi người, chúng ta muốn tỏ ra là người rất thú vị nhưng không gây chú ý quá mức, thông minh nhưng không tự phụ, dễ chịu nhưng không phục tùng. Có lẽ tất cả chúng ta đều nghĩ bản thân mình là hiện thân của những điều tốt nhất của các đặc tính này, nhưng chúng ta sẽ bắt tay vào việc thể hiện ở ngoài xã hội như thế nào?

Chúng ta không thể tránh được sự thật là bất kỳ lựa chọn nào của chúng ta cũng có thể được xem là lời tuyên bố chúng ta là ai, nhưng một số lựa chọn lại làm nổi bật điều đó hơn những lựa chọn khác. Loại nhạc mà chúng ta bật trên dàn âm thanh nổi có lẽ nói về bản thân chúng ta hơn là nhãn hiệu của dàn âm thanh, vì việc chọn loại nhạc để nghe được cho là một quyết định thuần túy theo sở thích cá nhân. Một lựa chọn càng ít vụ lợi thì càng thể hiện bản sắc người lựa chọn, đây chính là lý do vì sao chúng ta đặc biệt chú ý đến những phạm trù như âm nhạc và thời trang, những phạm trù chẳng phục vụ cho mục đích thực dụng. Lấy thẳng một danh sách các bài hát từ một trang blog âm nhạc thời thượng hay từ một người bạn nào đó, hoặc bắt chước y chang những bộ quần áo từ các bộ phim hay các tạp chí, có nghĩa là công bố với thế giới rằng chúng ta chẳng có đầu óc của riêng mình. Trái lại, sử dụng đúng loại kem đánh răng mà một diễn viên được ưa thích đang dùng thì có thể dễ dàng được cho là do sản phẩm có những tính năng kiểm soát mảng bám vượt trội.

Cho dù là có ý thức hay không, chúng ta có khuynh hướng sắp xếp cuộc sống của mình sao cho nó thể hiện được bản sắc càng chính xác càng tốt. Lối sống hé lộ giá trị của chúng ta, hay ít ra là những gì mà chúng ta muốn người khác nhận biết là giá trị của chúng ta. Những người dành thời gian tình nguyện làm việc ở các quầy phát chẩn hay những nơi quyên góp quần áo cũ thì được xem là những người có lòng vị tha, những người chạy ma-ra-tông thì được xem là có kỷ luật cao và năng nổ, và những ai tự sơn lại phòng khách và bọc lại những món đồ nội thất cổ thì được xem là khéo tay và sáng tạo. Khi đưa ra những lựa chọn hàng ngày, chúng ta không chỉ liên tục tính đến việc những lựa chọn nào là thích hợp nhất để thể hiện chúng ta là ai, chúng ta muốn gì, mà còn cả việc những lựa chọn này sẽ được mọi người hiểu như thế nào. Chúng ta tìm những dấu hiệu trong môi trường xã hội xung quanh để tìm

hiểu xem người khác nghĩ gì về điều này điều nọ, mà điều này có thể yêu cầu phải nhạy cảm đối với những chi tiết có tính cục bộ nhất và cập nhật nhất về ý nghĩa của một lựa chọn cụ thể nào đó.

Để quan sát điều này trong thực tiễn, hãy xem xét một nghiên cứu được tiến hành trên những sinh viên sắp tốt nghiệp của Đại học Stanford do Jonah Berger và Chip Heath thực hiện. Họ cho những người tham gia thí nghiệm đến tận cửa từng khu ký túc xá của trường Stanford, hô hào các sinh viên đóng góp chút ít để ủng hộ việc chống ung thư của Quỹ Lance Armstrong và đeo những dải băng tay màu vàng để thể hiện sự ủng hộ. Một tuần sau, họ lại tiếp tục đi một vòng để bán những dải băng tay, lần này là ở khu ký túc xá "mọt sách" nổi tiếng khắp đại học vì những sinh viên ở đây chỉ biết chúi mũi vào việc học. Một tuần sau nữa, những người làm thí nghiệm bắt đầu ghi nhận số lượng những sinh viên vẫn còn mang dải băng tay. Họ thấy 32% sinh viên ở khu ký túc xá kế bên ký túc xá "mọt sách", hai nhóm sinh viên này dùng chung khu phòng ăn, đã không mang dải băng tay ngay khi nhóm "mọt sách" bắt đầu mang nó, so với chỉ 6% số sinh viên ở các khu ký túc xá xa hơn. Đột nhiên, việc mang dải băng với thông điệp "Tôi đấu tranh chống ung thư và/hay vì Lance Armstrong" đã chuyển thành "Tôi đấu tranh chống sự tương tác xã hội và/hay vì học Klingon với mục đích giải trí". Cũng cùng những dải băng vàng đó được mang bởi những người ủng hộ Quỹ Lance Armstrong thuộc đủ mọi thành phần trên thế giới, đối với những người quan sát thông thường bên ngoài thì chẳng có chút hàm ý mọt sách gì, thế nhưng với những sinh viên ở cạnh ký túc xá "mọt sách", việc mang dải băng này hầu như ngay tức khắc trở thành một lựa chọn đáng ngờ.

Thay đổi hành vi đơn thuần để giữ thể diện dường như có thể mâu thuẫn với nhu cầu được là chính mình và nhất quán, nhưng trong nhiều trường hợp đây thực sự là kết quả của các nhu cầu này. Xét cho cùng, để giải quyết căng thẳng giữa nhu cầu nổi bật trong đám đông và nhu cầu trở nên cô lập, đòi hỏi chúng ta phải tìm ra được chỗ đứng thích hợp của mình trên thế giới. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta không được chấp nhận ở nơi mà chúng ta cảm thấy mình thuộc về? Nếu người khác coi chúng ta như một "kẻ chơi trội" hoặc "kẻ hoang tưởng" thì sẽ là một điều đau khổ. Tệ hơn nữa, sẽ ra sao nếu họ đúng? Khi những gì chúng ta tự suy nghĩ về mình khác với những gì người khác nhìn nhận chúng ta thì những hệ quả xã hội và sự ngờ vực chính mình sau đó cũng có thể khiến tính đồng nhất của chúng ta bị mất ổn định giống như khi có những mâu thuẫn giữa nhận thức và hành động của chúng ta.

Vì chúng ta coi việc thống nhất nhận thức của bản thân với nhận thức của người khác về mình là rất quan trọng, nên chúng ta thường xuyên tìm kiếm dấu hiệu từ hành vi của người khác để đoán xem họ thực sự nghĩ gì về chúng ta. Nhưng mặc cho toàn bộ thời gian và công sức mà bạn đã bỏ ra để nghĩ ngợi về những gì mà X, Y và Z nghĩ về bạn, thì khả năng là bạn sẽ có một cảm nhận rõ hơn về những gì mà X, Y và Z nghĩ về nhau. Điều này chẳng ngạc nhiên khi mà X sẵn lòng bày tỏ với bạn những gì anh ta nghĩ về Y và Z hơn là những gì mà anh ta nghĩ về bạn. Cũng như vậy, chúng ta vẫn giỏi hơn trong việc đọc được ngôn ngữ cơ thể và biểu lộ của nét mặt của người khác khi mà những tín hiệu đó không trực tiếp dành cho chúng ta mà cho một bên thứ ba.

Chúng ta khá giỏi trong việc biết mọi người nói chung nghĩ như thế nào về chúng ta - ví dụ, chúng ta được người khác cho là nhút nhát hay cởi mở, thô lỗ hay có ý tứ - nhưng để biết được *bất kỳ* người nào nghĩ gì về chúng ta thì sao? Chúng ta cũng chỉ có thể nhờ vào may rủi mà thôi. Thường thì phụ nữ có thể nhận thấy liệu một người đàn ông có cảm tình với họ hay không (nhưng điều ngược lại thì không chắc), và tất cả chúng ta đều có thể nói rằng liệu những người xung quanh có thấy những câu nói đùa của chúng ta là khôi hài hay không. Ngoài ra, rất nhiều nghiên cứu đã phát hiện ra rằng thường có những cách biệt rất lớn giữa cách chúng ta nhìn nhận bản thân và cách người khác nhìn nhận chúng ta. Nếu cuối cùng chúng ta biết được những gì mà người khác nghĩ về mình ngay từ đầu thì nó có thể như là một sự thức tỉnh phũ phàng. Thách thức cuối cùng của việc hình thành một bản sắc nằm ở việc giải quyết những sai biệt này mà không phải thực hiện những lựa chọn mà bản thân chúng ta thực sự không muốn, đơn thuần là để giữ thể diện.

Để hiểu quá trình thống nhất giữa bản thân và thế giới hoạt động ra sao, chúng ta hãy nhìn vào một trong những nguồn thông tin phổ biến nhất, toàn diện nhất và rõ ràng nhất về những gì người khác nghĩ về chúng ta. Trong suốt hơn 20 năm qua hay gần như thế, có một hệ thống đánh giá kết quả làm việc của nhân viên được biết đến với tên gọi là hệ thống phản hồi 360-độ hay hệ thống phản hồi do nhiều người đánh giá - được gọi như vậy bởi vì hệ thống này nói chung bao gồm từ bốn đến tám đánh giá ẩn danh do các quản lý hay nhân viên báo cáo, do các cộng sự và khách hàng thực hiện - đã được sử dụng ở dạng này hoặc dạng khác trong ước chừng 90% các công ty có tên ở tạp chí Forbes 500. Hệ thống đo lường các kỹ năng khác nhau, như kỹ năng lãnh đạo và xử lý mâu thuẫn, cũng như những đặc điểm tính cách bao quát hơn, và nó thường bao gồm một bản tự đánh giá để xác định xem sự tự nhận thức của một người phù hợp ra sao với hành vi của họ theo quan sát của người khác. Những công cụ đánh giá này được dùng để xét khen thưởng và thăng chức, nhưng chúng cũng là công cụ tốt nhất giúp chúng ta biết được phần nào đó những gì mà thế giới thực sự nghĩ về chúng ta.

Vì hệ thống này ngày càng được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực doanh nghiệp nên năm 2000, tôi đã đứng đầu việc thiết kế và thực hiện một phương pháp mới cố định cho chương trình Thạc sỹ Kinh doanh tại trường Kinh doanh Columbia, trong đó tất cả các sinh viên vào học sẽ được nhận một phản hồi 360-độ từ những cộng sự và/hoặc khách hàng trước đây, cũng như từ những sinh viên cùng lớp. Mỗi năm kết quả lại vẫn cứ như nhau: Hơn 90% sinh viên nhận thấy có sự khác biệt đáng kể giữa việc họ tự nhìn nhận bản thân với việc người khác diễn giải hành động của họ ra sao, một vấn đề mà họ luôn luôn cảm thấy bất ngờ khi biết được. Nhiều người nghĩ mình được nhiều người mến và là người coi trọng tinh thần đồng đội thì lại bị xem là thực ra ở mức trung bình và rất khó hợp tác. Những người nghĩ mình là lãnh đạo thì mặc dù người khác cho là họ thông minh, nhưng gần như không ai cho là họ có năng khiếu quản trị. Những người có khuynh hướng bộc lộ cảm xúc sôi nổi (mà họ tin là hợp lý) thì hoàn toàn sầu não khi biết rằng người khác gán cho họ là mất ổn định về mặt tình cảm. Và còn gì nữa, họ còn ngạc nhiên hơn bởi cách đánh giá về họ của những người khác thì khác biệt nhau rất lớn, cả về mặt tích cực lẫn tiêu cực. Nói cách khác, mặc dù có thể có một thống nhất chung về việc một ai đó bị cho là "rất khó hợp tác", thì vẫn có một khác biệt về mức độ người ta nhận thấy và đánh giá đặc điểm này.

Tại sao lại có sự không kết nối như vậy? Tôi nói với các sinh viên phiền muộn của mình rằng mặc dù họ nhận thức được ý định đằng sau hành động của mình và vì thế cảm thấy những gì mình làm là hợp lý, nhưng người khác chỉ phản ứng dựa vào những điều họ thấy mà thôi. Nó giống như gõ lên bàn giai điệu của một bài hát quen thuộc và bảo ai đó đoán tên giai điệu này. Chúng ta có thể nghe giai điệu đó trong đầu, vì vậy có thể nhận ra bài “Chúc mừng sinh nhật” rõ như ban ngày, nhưng người khác thì chỉ nghe được tiếng cộp-cộp-cộp-cộp-cộp-cộp, dễ bị nhầm với âm thanh dạo đầu của bài quốc ca “The Star-Spangled Banner”. Hơn nữa, người khác không phán xét hành động của bạn trong hư không mà diễn giải nó qua lăng kính kinh nghiệm của chính bản thân họ, nếu không như vậy thì cũng là qua những định kiến chung về một mẫu người nào đó trông có vẻ giống bạn nhất.

Bài học về những đánh giá 360-độ không phải để nói rằng những phán xét của người khác quá đa dạng đến nỗi không thể coi đó là nghiêm túc. Hàng ngày, cách chúng ta cư xử phụ thuộc vào cách hiểu của người khác và, vì thế, cũng phụ thuộc cả vào những cách hiểu sai lệch. Và trừ phi chúng ta muốn từ bỏ xã hội loài người, lui về ẩn náu nơi rừng rậm, chúng ta cần phải đồng nhất, càng nhiều càng tốt, nhận thức của chúng ta với nhận thức của bè bạn, đồng nghiệp và hàng trăm người xa lạ mà chúng ta gặp gỡ, giao tiếp trong cuộc sống hàng ngày.

Ý kiến của người khác về chúng ta có thể được xem như là một bài kiểm tra hiện thực hữu ích; như chúng ta đã thấy từ trước, chúng ta có khuynh hướng thể hiện “hiệu ứng thị trấn Hồ Wobegon” [16] . Thậm chí là cho dù không có quá trình phản hồi 360-độ, chúng ta vẫn thu được những lợi ích tương tự thông qua sự tự nhận thức. Chúng ta cần lưu tâm đến cách phản ứng của người khác trước hành động của mình và, nếu được, nói thẳng với họ việc chúng ta tình cờ biết được ra sao. (Khả năng nhận phản ứng phản hồi trực tiếp và đa dạng là đặc điểm khiến cho những đánh giá 360-độ có tác động mạnh mẽ như vậy.) Một khi đã biết người khác nghĩ gì về mình, lúc đó chúng ta có thể chọn cách để phản ứng lại.

Nếu biết mình không vĩ đại như vẫn nghĩ, chúng ta có thể quyết định thay đổi cách cư xử để phù hợp với việc chúng ta muốn được nhìn nhận ra sao. Người quản lý khi phát hiện ra các đồng nghiệp đánh giá mình là người cao ngạo và thiếu ân cần thì có thể tác động đến ý kiến của những đồng nghiệp này một cách tích cực nếu ông ta ngưng ngắt lời mọi người trong các buổi họp - dù cho ông có nghĩ rằng việc này là cần thiết cho hiệu quả sản xuất. Hoặc giả, có thể ông ta không thay đổi cách cư xử nhưng thay vào đó là tìm lời giải thích hợp lý vì sao ông ta lại cắt ngang như vậy. Có lẽ chẳng bao giờ có thể giải quyết triệt để những khác biệt giữa cách chúng ta nghĩ về mình và cách người khác nghĩ về chúng ta, nhưng chắc chắn chúng ta có thể làm rất nhiều để thu hẹp khoảng cách.

Tuy nhiên, chúng ta phải cẩn thận không đầu hàng trước cám dỗ nhằm gây ảnh hưởng để người khác nghĩ về mình tốt đẹp hơn con người thật của mình. Một cuộc nghiên cứu do Daniel Ames và các đồng nghiệp thực hiện ở môi trường công sở đã cho thấy những ai cố làm nổi bật quá công khai địa vị và tiếng tăm của mình thì bị coi là phá vỡ cộng đồng và dần sẽ dẫn đến kém hiệu quả. Nếu bạn quen thuộc với phiên bản Mỹ của chương trình truyền hình *Văn phòng* thì có thể bạn sẽ nghĩ ngay đến nhân vật Andy Bernard - với những cố gắng gây ảnh hưởng đến người khác thông qua “lập trình ngôn ngữ thần kinh” của anh ta và

những lời nhắc nhở liên tục rằng anh ta đã chăm sóc Cornell - như là một phiên bản đầy bất hạnh của kiểu hành vi cư xử này. Về lâu dài, có thể chúng ta sẽ được đối xử tốt hơn bằng cách phấn đấu cho sự chính xác.

Ở khía cạnh cá nhân, chắc chắn là không vui thú gì khi phát hiện ra rằng bạn bị cho là thộn khi bạn vẫn nghĩ mình là một Oscar Wilde thứ hai, hay tính tình bần tiện khi bạn vẫn nghĩ mình ngọt ngào, nhưng khi được đánh giá ở một trạng thái quá tích cực cũng không hẳn sẽ đem lại cho chúng ta bất kỳ đặc ân nào. Nghiên cứu cho thấy người ta thích giao tiếp với những ai đánh giá về họ tương đương với những gì mà người đó tự đánh giá về bản thân, cho dù đó có là những đánh giá tiêu cực đi nữa, và những ai tự cho mình là khó gần sẽ càng cư xử khó gần hơn nữa để xua đi cái ý nghĩ mà người khác cho rằng họ dễ gần. Rất nhiều nghiên cứu thậm chí còn cho thấy rằng các cặp vợ chồng cảm thấy ít hài lòng và ít thân thiết hơn khi người kia nhìn họ tốt đẹp hơn họ nhìn nhận bản thân.

Ai cũng muốn được đánh giá cao và được ngưỡng mộ, cả điều tốt lẫn điều xấu. Rốt cuộc, mong muốn người khác hiểu về chúng ta như cách chúng ta hiểu về mình có thể còn mạnh mẽ hơn cả mong muốn được suy tôn. Khi biết được người khác nhìn nhận mình ra sao thì, hơn bất kỳ điều gì, chúng ta muốn nhận ra được chính bản thân mình.

VI. XIN CÁM ƠN

Những thách thức mà chúng ta phải đối diện khi đi tìm cái tôi đích thực và khi chọn lựa để hài hòa với nó là rất lớn. Người ta có thể nói rằng chúng ta đang cố gắng đạt đến trạng thái hằng định nội môi - cân bằng môi trường bên trong - (homeostasis) thông qua vòng phản hồi giữa bản sắc và sự lựa chọn: Nếu tôi là người như thế này thì tôi phải chọn thế kia; nếu tôi chọn thế kia nghĩa là tôi phải là người như thế này. Theo lý tưởng, khi chúng ta già hơn, chúng ta nên ngày càng ít đưa ra những điều chỉnh để mang lại sự đồng nhất giữa việc chúng ta nhìn nhận bản thân ra sao, người khác nhìn chúng ta ra sao và chúng ta chọn ra sao. Trong thực tiễn, tôi không chắc lắm về "nghĩa vụ" chọn lựa - trở lại trường hợp của Nikolas Rose - có bao giờ trở nên dễ dàng không và có lẽ nó đặt một sức ép không hợp lý lắm lên chúng ta. Khám phá cái tôi đích thực đòi hỏi một mức độ tách biệt và hướng nội mà đơn giản là không gây hấp dẫn với phần lớn chúng ta. Và có bao nhiêu người đã sẵn sàng lui về ở ẩn trong một túp lều trong rừng để sống sót với những nguyên tắc của Emerson? Thế nhưng chúng ta vẫn bị xâm chiếm bởi cái lý tưởng "mình là một hình tượng" - kiệt tác của chúng ta, liền lạc và hoàn chỉnh. Lẽ nào không có cách tốt hơn để hiểu được sự lựa chọn tạo nên bản sắc ra sao chăng?

Như đã thấy ở chương trước, các hệ thống mạng xã hội của Mỹ đã thay đổi trong quá khứ cùng với sự phát triển của lựa chọn, và chúng ta có thể trông mong rằng chúng sẽ tiếp tục thay đổi khi những lựa chọn của chúng ta tiếp tục phát triển. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa chúng ta sẽ trở thành những sinh vật phi xã hội mà không có chút ý thức nào về tính cộng đồng. Những thách thức mà chúng ta đối diện khi bàn đến vấn đề bản sắc và lựa chọn vẫn tồn tại chính vì chọn lựa không chỉ là một hoạt động cá nhân mà còn là một hoạt

động xã hội, một sự thương lượng, dàn xếp giữa rất nhiều thành phần luôn thay đổi. Sự lựa chọn đòi hỏi chúng ta suy nghĩ sâu sắc hơn về việc chúng ta là ai, cả trong chính bản thân mình lẫn trong mắt người khác.

Nếu chúng ta để hình tượng về một bản ngã hoàn hảo sang một bên thì chúng ta có thể thấy bản sắc là một quá trình vận động hơn là một vật thể tĩnh. Việc chúng ta quyết định gọt đẽo hay chạm khắc, sẽ xác định rõ chúng ta là ai. Chúng ta là những nhà điêu khắc, tìm kiếm chính mình trong quá trình phát triển của chọn lựa, chứ không đơn thuần là những kết quả của sự lựa chọn. Khi chúng ta thay đổi cách suy nghĩ của mình để đi theo một quá trình dễ thay đổi hơn, thì lựa chọn sẽ không còn là một nguồn lực hủy diệt, một nỗ lực phá vỡ những gì mà chúng ta không muốn mình trở thành nữa, mà là một sự tiếp tục, một hành động tự do sáng tạo. Khi đó, nghĩa vụ của chúng ta là tìm ra lựa chọn có ý nghĩa cho ngày hôm nay, đáp ứng được các nhu cầu của chúng ta ở bối cảnh xã hội trước mắt. Những lựa chọn của chúng ta luôn gắn liền với những lựa chọn của người khác, và chúng ta được biết đến qua những lựa chọn trước đây và hiện nay, chứ không phải qua cái tôi "hoàn hảo" trong tưởng tượng của bản thân. Tiểu thuyết gia Flannery O'Connor đã nói rằng, "Tôi viết để khám phá những gì mình biết." Chúng ta có thể lấy một trang từ quyển sách của cô và nói rằng, "Tôi chọn để khám phá tôi là ai."

---

[14] Chính sách Kinh tế mới (tiếng Anh là New Deal) là tên gọi của một tổ hợp các đạo luật, chính sách, giải pháp nhằm đưa Hoa Kỳ thoát ra khỏi cuộc Đại suy thoái Kinh tế 1929-1933. Chính sách Kinh tế mới gắn liền với tên tuổi của vị tổng thống thứ 32 của Hoa Kỳ, Franklin Delano Roosevelt. ND

[15] Ounce hay fluid ounce: một đơn vị đo dung tích, 1 ounce = 0,02841 l, như vậy 4 ounce vào khoảng 0,115 l hay 115 ml - ND.

[16] Lake Wogebon effect: một địa danh giả tưởng ở Minnesota. "Hiệu ứng thị trấn Hồ Wogebon" ý muốn nói đến khuynh hướng tự nhiên của con người là đánh giá quá cao những khả năng của mình.

CHƯƠNG 4
Lý trí và Tình cảm

I. ÔI, NHỮNG LỰA CHỌN MÀ BẠN SẼ THỰC HIỆN!

Xin chúc mừng!

Hôm nay là ngày của bạn.

Bạn ra trường để làm những điều vĩ đại

Bạn ra trường và bay thật xa!

Với khối óc thông minh

Với đôi chân mạnh mẽ

Bạn đủ sức hướng ra đường đời muôn lối rẽ.

Bạn một mình trên đường. Và biết mình rất rõ.

Và CHÍNH BẠN là người quyết định nơi sẽ đến.

Hãy nhắm vào mục tiêu cao hơn. Hãy theo đuổi những giấc mơ của mình. Hãy thành công! Chúng ta nhận được những thông điệp kiểu này lần đầu tiên khi chúng ta hẵng còn trẻ, và khi lớn hơn những thông điệp đó càng có ý nghĩa hơn. Lên bốn, khi bố mẹ đọc cho bạn nghe cuốn *Ôi, những nơi mà bạn sẽ đi!* của Tiến sĩ Seuss, thì đây chỉ là để giải trí và khích lệ. Khi bạn được tặng đúng quyển sách này lúc học trung học hay học đại học, thì đây lại là một sự thúc giục, một bổn phận, một nhiệm vụ. Nếu lựa chọn là khả năng có thể xảy ra thì nó cũng chính là trách nhiệm. Khi "BẠN chính là người sẽ quyết định đi đâu," thì tốt hơn hết bạn nên đọc thật kỹ bản đồ và đi tất cả những con đường đúng.

Nhưng ngay sau khi khởi hành, bạn nhận ra rằng tấm bản đồ đó không hoàn chỉnh mà cũng chẳng chính xác. Ai đã gây ra việc này? Bạn chẳng có một bức tranh tổng quan nào về

nơi mà những lựa chọn của bạn sẽ đưa bạn đến, và đôi khi bạn rơi vào những tình huống khá kỳ quặc. Thế cho nên bạn bắt đầu thực hiện chỉnh sửa và điền vào những chỗ còn trống. Tuy thế, càng ngày bạn càng thấy rõ rằng hành trình này chẳng dễ dàng gì. Bạn chọn một công việc vì nghĩ sẽ được thỏa mãn về chuyên môn. Công việc của bạn dẫn đến thành công về tài chính, nhưng bạn cảm thấy chán. Bạn quyết định ra khỏi phạm vi thành phố và tìm một căn nhà to hơn, một căn nhà có một khu vườn xinh đẹp, còn xung quanh thì yên tĩnh. Có vẻ như đây là con đường đưa bạn đến cuộc sống thư giãn, nhưng việc đi lại hàng ngày từ nhà đến nơi làm việc lại làm tăng mức độ căng thẳng của bạn. Về khía cạnh lạc quan, dù bạn chỉ mới biết vị hôn phu/ hôn thê của mình được một tháng trước khi cưới, và luôn cho rằng cuộc sống hôn nhân rất khó khăn, nhưng hóa ra quan hệ hôn nhân của bạn lại rất tuyệt vời!

Bạn phát hiện ra rằng những gì bạn dự tính từ những lựa chọn của mình thường không phải là những gì mà bạn đạt được. Tại sao lại thế, và liệu có cách nào để điều chỉnh tốt hơn giữa kết quả và kỳ vọng không? Nếu chúng ta muốn đi đến hạnh phúc, điều quan trọng cần phải biết là tại sao chúng ta lại rẽ sai và bằng cách nào mà chúng ta trở nên đầy thất vọng với chính những lựa chọn mà mình cho rằng sẽ đưa đến NHỮNG THÀNH CÔNG VĨ ĐẠI (GREAT PLACES). Trong chương này, chúng ta sẽ thử nêu ra một vài đáp án cho những câu hỏi khó này.

II. VẤN ĐỀ VỀ KẸO DẺO

Cậu bé chờ đến lượt mình, như được bảo. Mấy đứa khác, lần lượt từng đứa một được một người đàn ông khoác áo trắng, nghiêm nghị nhưng trông tử tế, dẫn vào một phòng khác. Giống y như đi khám bệnh, nhưng bố mẹ nói rằng sẽ chẳng có kim tiêm và đau đớn ở đây. Tuy thế cậu bé vẫn hơi sợ. Cuối cùng thì người đàn ông cũng bảo cậu đi theo, cậu bé đi vào căn phòng bí mật ấy và thấy có hàng đống bánh snack ngon lành - những thanh bánh quy xoắn này, bánh quy Oreo này, kẹo dẻo nữa - bày la liệt trên bàn. Ối chà! Người đàn ông bảo cậu bé hãy chỉ ra loại bánh mà cậu thích ăn nhất, và cậu chọn kẹo dẻo.

"Khéo chọn đấy!" người đàn ông nhận xét. "Giờ chú phải sang phòng kế bên để làm một việc rất quan trọng." Ông ta đưa cho cậu bé một cái chuông nhỏ xíu. "Nhưng đây là chuyện của chúng ta," ông ta nói tiếp. "Cháu sẽ có ngay một viên kẹo dẻo. Nhưng nếu cháu chờ được đến khi chú quay lại thì sẽ được hai. Lúc chú vắng mặt, nếu cháu rung chuông thì chú sẽ quay lại ngay lập tức, nhưng nếu như thế thì cháu sẽ được một viên kẹo dẻo mà thôi. Thỏa thuận như thế nhé?"

Cậu bé nghĩ ngợi một lúc rồi gật đầu đồng ý. Cậu ta ngồi xuống và người đàn ông bóc một viên kẹo dẻo trong khay đặt ngay trước mặt cậu. Rồi ông đi ra và đóng cửa lại. Cậu bé thích kẹo dẻo lắm, và nếu như một viên đã ngon thì hẳn nhiên là hai viên sẽ ngon hơn. Cậu bé chờ đợi, như cậu đã chờ trước khi bước vào căn phòng này. Cậu vung vẩy hai chân, nhìn quanh phòng, rồi vặn vẹo trên ghế. Thời gian trôi qua. Đối với cậu bé, dường như người đàn ông đã đi *hàng thế kỷ* vậy. Người đàn ông đã không nói là đi bao lâu sao? Có lẽ ông ta đã quên sạch thỏa thuận này với cậu và sẽ chẳng bao giờ quay lại.

Kẹo dẻo quả trông thật ngon lành, thậm chí có vẻ như trắng hơn và mềm mịn hơn lúc đầu nữa kia. Cậu bé tay chống cằm, tì lên bàn và nhìn chằm chằm viên kẹo ngọt đầy mê hoặc. Bụng cậu bắt đầu kêu òng ọc, và cậu tự hỏi có nên rung chuông hay không. Nếu viên kẹo dẻo này thuộc loại siêu ngon thì một viên thôi cũng đủ. Cậu ta cũng không cần đến hai viên, phải vậy không? Nhưng nếu nó *thực sự* tuyệt hảo thì cậu ta sẽ tiếc vì đã không chịu chờ thêm tí nữa. Cậu bé cứ nghĩ tới nghĩ lui như thế cho đến khi viên kẹo dẻo trở nên không cưỡng lại được. Sao người đàn ông lại có thể để cậu lại một mình lâu đến thế? Thật chẳng công bằng, chẳng phải lỗi ở cậu và cậu xứng đáng với viên kẹo dẻo vì đã là một cậu bé ngoan như vậy. Cậu mệt mỏi và chực khóc, thế là cậu với lấy cái chuông và lắc thật mạnh.

....

"Những nghiên cứu kẹo dẻo", do nhà tâm lý học nổi tiếng Walter Mischel thực hiện vào cuối thập niên 60, ngày nay được nhiều người biết đến do đã khám phá được việc chúng ta cưỡng lại - hay đầu hàng - trước cám dỗ như thế nào. Sự thử thách và đau khổ của những đứa trẻ bốn tuổi tham gia thí nghiệm đã không kéo dài lâu lắm: Trung bình những đứa trẻ chỉ chờ đợi được ba phút rồi rung chuông. Thế nhưng, trong những phút ít ỏi đó, các cô cậu bé đã phải đấu tranh trước mâu thuẫn mạnh mẽ bên trong giữa điều mà chúng muốn ngay lập tức với điều mà chúng biết là sẽ tốt hơn cho chúng nói chung. Cuộc đấu tranh đặc biệt của chúng có thể khiến người lớn cảm thấy buồn cười hơn là khổ sở, nhưng tất cả chúng ta đều biết rằng thật là bực bội khi phải ở trong tình trạng áp chế trước cám dỗ.

Dù là bạn đang cố từ chối viên kẹo dẻo thêm kia hay tránh tiêu tiền vào món hàng công nghệ mới cực kỳ hấp dẫn, thì những tiếng nói cạnh tranh trong đầu bạn vẫn vang lên rõ hơn và càng mang tính tranh đấu hơn theo thời gian; mượn lời của Oscar Wilde, đầu hàng trước những cám dỗ thường là cách nhanh nhất để từ bỏ những cám dỗ đó, mặc dù sau này có thể bạn sẽ cảm thấy rất hối hận vì những hành động của mình. Chuyện gì đang diễn ra bên trong chúng ta khi chúng ta bị giằng co giữa hai hướng đối lập nhau? Khi chúng ta biết rằng một bên sẽ dẫn đến một kết quả tốt hơn, vậy thì tại sao chúng ta lại còn ao ước bên kia? Nếu đôi khi bạn nghĩ rằng bạn đang suy nghĩ bằng hai bộ óc thì cũng không có gì là sai lầm. Thật ra thì con người quả thật có hai hệ thống xử lý thông tin để cho ra những đáp án hoặc đánh giá tuy có liên hệ nhau nhưng vẫn mang tính khác biệt.

Hệ thống xử lý đầu tiên, mà chúng ta sẽ gọi là hệ tự động (automatic system), hoạt động rất nhanh, không cần phải nỗ lực và thuộc về tiềm thức. Đó là một chương trình "lén lút" hoạt động một cách liên tục để phân tích những dữ liệu từ giác quan và phát động cảm xúc và hành vi để đáp lại nhanh chóng. Bạn có thể sẽ thấy mình hành động thậm chí trước khi bạn biết được điều gì đã khiến bạn hành động như vậy. Thậm chí bạn còn không nhận thức được mình đã hành động cho đến tận vài giây sau đó. Đây chính là hệ thống đã thúc giục cơ thể bạn ĂN KẸO DẺO NGAY, bởi khoảnh khắc hiện tại là tất cả những gì mà nó biết. Thậm chí cả một lựa chọn có cân nhắc đi chăng nữa cũng có thể được dựa trên thông tin đầu ra của hệ thống tự động này - có lẽ đây là một linh cảm mạnh mẽ hay một sự hấp dẫn nào đó mà bạn hoàn toàn không thể giải thích được.

Ngược lại, hệ thống có cân nhắc (reflective system), được điều khiển không phải bằng những cảm xúc thô, chưa xử lý mà bằng lô-gíc và lý lẽ, là hệ thống mà chúng ta phải "bật mở" và điều chỉnh. Phạm vi của nó mở ra xa hơn trải nghiệm trước mắt, cho phép chúng ta đưa vào những ý nghĩ trừu tượng và suy ngẫm đến tương lai để thực hiện những lựa chọn. Khi dùng đến hệ thống này, chúng ta nhận thức nhiều hơn việc chúng ta sẽ đưa ra một kết luận cụ thể như thế nào. Chúng ta nói "X là thật bởi vì Y" hay "Để đi được bước 3, đầu tiên tôi phải hoàn tất bước 1 và bước 2." Quá trình xử lý có cân nhắc cho phép chúng ta xử lý những lựa chọn phức tạp hơn, nhưng nó chậm hơn và dễ gây nản hơn hệ thống tự động. Nó đòi hỏi động lực và nỗ lực đáng kể.

Khi hai hệ thống này phát ra những phản ứng đồng bộ thì không có mâu thuẫn. Ví dụ như phản ứng tự động và phản ứng có cân nhắc đối với một con tê giác là như nhau: TRÁNH XA NÀO! Thế nhưng, thường thì những phản ứng này sẽ khác nhau và trong trường hợp như vậy, phản ứng này buộc phải thắng thế phản ứng kia. Nếu không còn thời gian thì có lẽ chúng ta sẽ thống nhất với phản ứng tự động; nếu không vội thì chúng ta sẽ dựa nhiều hơn vào phản ứng có cân nhắc. Trong trường hợp bị cám dỗ, chúng ta có thể nhận ra rằng khao khát của mình được tiếp sức bởi hệ thống tự động và cũng nhận ra rằng tốt hơn nên từ bỏ cám dỗ nếu làm theo hệ thống cân nhắc, thế nhưng chỉ bởi một điều là chúng ta biết câu trả lời "đúng" sẽ không có nghĩa là chúng ta có thể khiến bản thân mình chọn nó.

Trong những nghiên cứu của Mischel, những đứa bé bị cám dỗ ăn ngay một viên kẹo dẻo đã trải nghiệm cuộc chiến giữa hai hệ thống này. Khi mà hầu hết lũ trẻ rung chuông chỉ trong vài phút sau khi bị bỏ lại một mình trong phòng, thì âm thanh của tiếng chuông rung đã đánh dấu chiến thắng của hệ thống tự động trước hệ thống cân nhắc. Vì trẻ em không có hệ thống cân nhắc được phát triển tốt nên các kết quả này cũng chẳng có gì đáng ngạc nhiên. Nhưng thậm chí ở người lớn, với khả năng cân nhắc đầy tinh vi và phức tạp của mình, thì thường cũng không cưỡng lại được muôn hình vạn trạng "những viên kẹo dẻo" mà họ phải đối diện trong cuộc sống. Số liệu thống kê cho thấy mức độ không chung thủy là gần 30 đến 40% khi đang hẹn hò và 40 đến 60% khi đã kết hôn; trong một cuộc khảo sát, 52% sinh viên đại học thể hiện một nhu cầu cần giúp đỡ ở mức độ từ trung bình đến cao để vượt qua tình trạng "nước đến chân mới nhảy"; và hơn 30% người lao động chưa bao giờ dành dụm cho tuổi nghỉ hưu. Thậm chí khi bạn biết rằng bạn nên làm gì, bạn sẽ thích điều gì hơn về lâu về dài, thì có thể bạn vẫn thấy mình bị mất tập trung và lóa mắt trước những lựa chọn từ hệ thống tự động. Khi phản ứng tự động đặc biệt mạnh mẽ, bạn có thể sẽ cảm thấy bị kiểm soát bởi một ngoại lực nào đó: *Tôi chẳng phải là tôi nữa*, hay *Tôi chẳng biết cái gì đã xâm chiếm lấy tôi*, hay *Quỷ sứ đã sai khiến tôi*. Đối với những người nói rằng bạn đã có một lựa chọn tồi, thì bạn sẽ cố giải thích rằng đó giống như là một sự bắt buộc hơn. Bạn nói, *Cưng à, em phải tin anh. Anh chẳng có lựa chọn. Anh chẳng thể làm gì khác.*

Dĩ nhiên, lý luận này, ngay cả khi nó đúng đi nữa, cũng chỉ cho bạn chừng ấy. Rốt cuộc, con người ta sẽ tìm ra cách để cưỡng lại, và khả năng này có thể đóng góp vào những thành công khác. Trong thí nghiệm của Mischel, có 30% trẻ em đã đủ tự chủ để duy trì đủ 15 phút, và sau đó người đàn ông mặc áo khoác trắng quay trở lại và thưởng hai phần snack mà các em đã chọn. Các nghiên cứu theo dõi sau đó cho thấy các em thanh thiếu niên có thực hiện sự tự chủ ở những năm tháng trước đó sẽ tiếp tục có những mối quan hệ bạn bè vững chắc

hơn, kỹ năng ứng phó tốt hơn và ít gặp rắc rối trong cư xử. Thậm chí các em này còn đạt được mức trung bình điểm SAT [17] là 200, cao hơn các em đã đầu hàng cám dỗ ngay lập tức. Khuôn mẫu thể hiện tốt hơn này tiếp tục tốt khi bước vào tuổi thành niên: Những người tự chủ thì ít hút thuốc hay dùng các chất kích thích cấm hơn; họ có vị thế kinh tế xã hội cao hơn; và học cao hơn. Nói cách khác, họ dường như khỏe mạnh hơn, sung túc hơn và khôn ngoan hơn. Mặc dù sự tự chủ không phải là nguyên nhân duy nhất của những kết quả mang tính tích cực, nhưng sự tương quan này cho thấy chúng ta không nên đánh giá thấp các tác động của chúng đối với cuộc sống của chúng ta.

Mặt khác, thật nản lòng trước hình ảnh một người luôn luôn vứt bỏ cái có được trước mắt vì mong đợi lợi ích sau này. Có đôi điều được nói về sự tự phát, sự buông thả và hành động thiếu thận trọng. Một cuộc sống nếu chỉ chăm chăm tránh né những niềm vui tầm thường (guilty pleasures) thì có thể sẽ trở nên khắc khổ và buồn tẻ. Hầu hết chúng ta đều hy vọng mình sẽ dành dụm được mà không biến thành một Ebenezer Scrooge [18] , làm việc cực nhọc mà không bị dính cứng vào bàn làm việc, và duy trì sức khỏe mà không biến phòng tập thể dục thành ngôi nhà thứ hai của mình. Nhưng tìm được trạng thái cân bằng đúng mức là một điều hoàn toàn thách thức, đặc biệt là vì những khao khát và ưu tiên “hiện tại” của chúng ta dường như quá khác biệt so với - và thường là lôi cuốn hơn - bất kỳ điều gì mà chúng ta muốn “sau này”. Để xem bạn cân nhắc như thế nào giữa những suy xét hiện tại với những suy xét tương lai, hãy làm cuộc thí nghiệm tưởng tượng (thought experiment) sau đây:

Một người đề nghị bạn chọn giữa việc một tháng nữa nhận 100 đôla với việc hai tháng nữa nhận 120 đôla. Câu trả lời của bạn là gì?

Rồi cũng người đó đề nghị bạn chọn giữa 100 đôla ngày hôm nay với 120 đôla một tháng nữa. Lần này bạn sẽ chọn con số nào?

Kết quả nghiên cứu cho thấy ở câu hỏi đầu tiên, phần đông người ta thích chờ đợi để có được số tiền lớn hơn. Tuy nhiên, trong tình huống thứ hai, phần lớn họ lại quyết định nhận số tiền ít hơn thay vì chọn giải pháp chờ đợi một tháng. Về lý lẽ, hai lựa chọn có vẻ như là tương đương - trong mỗi trường hợp bạn sẽ nhận được nhiều hơn 20 đôla nếu chờ đợi thêm một tháng nữa - nhưng trên thực tế thì người ta không cảm thấy như nhau bởi vì khi tiền đã có thể sẵn sàng lấy được, thì hệ thống tự động sẽ can thiệp vào. Trước kia, chờ thêm một tháng để có thêm tiền đã tạo ra ý thức *có cân nhắc* . Nhưng giờ bạn không thể không nghĩ đến những gì bạn có thể làm được hay mua được nếu có số tiền đó ngay bây giờ! Điều đó chẳng nhẽ không tuyệt sao? Chẳng nhẽ điều đó không làm bạn vui hơn nhiều so với số tiền 120 đôla mà bạn phải chờ trọn một tháng mới có được hay sao? Điều này tạo ra ý thức *tự động* .

Nếu bạn chọn 100 đôla trong trường hợp hãn hữu vì một cơn thèm muốn nào đó thì bạn chỉ mất 20 đôla ở đây và 20 đôla ở kia. Nhưng nếu bạn chọn 100 đôla trong hầu hết các lần thì cái giá phải trả sẽ dồn lại qua nhiều năm trong cuộc đời của bạn, và hàng chục năm sau có thể bạn sẽ thấy cực kỳ hối hận vì đã vứt bỏ quá nhiều. Những thú vui có được từ việc nhượng bộ hệ thống tự động có thể gây nghiện; bạn nói “Chỉ lần này thôi,” nhưng hóa ra đó

chẳng là gì ngoài một lời hứa suông với bản thân, một cách đánh dấu mỗi thất bại. Phần lớn chúng ta chẳng ai muốn sống kiểu này, nhưng chúng ta có thể làm được gì?

Hãy rút ra vài điều từ những đứa trẻ, ngay cả khi chỉ mới bốn tuổi, đã có thể kiềm chế được sự cám dỗ của những phần bánh snack trước khi người thí nghiệm quay trở lại. Bí mật của việc kiềm chế đáng xuất sắc của các em này là đã nghĩ ra nhiều chiến lược để chống lại phản ứng tự động. Một số thì lấy tay che mặt để chúng khỏi phải thấy khay bánh kẹo đang bày trước mắt chúng. Số khác thì tưởng tượng là đang chơi đồ chơi để khỏi nghĩ đến thức ăn. Và một số ít thì bằng cách nào đó thuyết phục bản thân rằng những viên kẹo dẻo thì đùng đục hơn là món có thể tan trong miệng. Bằng việc sử dụng những mưu mẹo này, các em đã giấu đi món snack đó về mặt vật chất hoặc về mặt tinh thần, và thế là tránh được việc ăn chúng. Bạn không thể nào bị cám dỗ bởi thứ mà nó vốn không hiện diện ở đó!

Từ những nghiên cứu thêm của Mischel, chúng ta biết rằng những phương pháp đánh lạc hướng được triển khai một cách có chủ ý có thể lập ra những kỳ công. Trong nhiều phiên bản khác nhau từ cuộc thí nghiệm ban đầu, ông đã đưa đồ chơi cho các em nhỏ, yêu cầu chúng hãy nghĩ đến những hoạt động vui vẻ trong khi chờ đợi, hay đơn giản ông chỉ che khay bánh kẹo lại bằng một nắp đậy trong suốt. Thời gian chờ trung bình tăng đến 60%, và một số đông các em nhỏ đã có thể cưỡng lại việc rung chuông. Bằng cách áp dụng những kiểu kỹ thuật này một cách có ý thức, cả chúng ta cũng có thể che đậy những lựa chọn đầy cám dỗ. Có vẻ như chuyện không bao giờ làm việc trong một căn phòng có TV là một lẽ thường tình, cho dù cái TV đó có tắt rồi đi nữa, hay việc cất bánh kẹo vào tủ thay vì bày chúng ra trên quầy, nhưng chúng ta lại luôn luôn không làm chính những điều đơn giản này để giúp cho cuộc đấu tranh tự chủ trở nên nhẹ nhàng hơn.

Bên cạnh việc loại bỏ cám dỗ, chúng ta cần phải nghĩ tới mức độ nghiêm ngặt và trong những tình huống như thế nào mà chúng ta muốn thực hiện sự tự chủ. Dựa vào những mục tiêu của mình, mục tiêu nào mà bạn bắt buộc phải cưỡng lại và mục tiêu nào mà bạn cảm thấy thoải mái hơn? Nếu bạn cứ áp đặt rằng có quá nhiều thứ đe dọa sự tự chủ thì bạn sẽ thấy thật không thể nào qua nổi một ngày, vì thế bước đầu tiên để thành công là chọn lựa những cuộc chiến cho riêng mình. Giống như một vận động viên, bạn muốn thử thách bản thân mà không làm tổn hại đến tinh thần và cơ thể mà bạn không thể thiếu để thi đấu. Thế nhưng, xét cho cùng, mục tiêu của chúng ta đầu tiên là khiến cho cuộc đấu tranh tự chủ trở nên nhẹ nhàng hơn bằng cách nâng hệ thống tự động lên ngang hàng với hệ thống cân nhắc. Do chúng ta không nhận thức được hoạt động của hệ thống tự động nên chúng ta dễ dàng xem nó như là một ngoại lực cản trở hành động của chúng ta, nhưng nó lại là một phần thiết yếu của chúng ta. Thay vì cố lừa gạt bản thân, chúng ta có thể luyện cho bản thân tránh đi sự cám dỗ cho đến khi hành vi tránh né đó tự nó trở thành thói quen và tự động.

III. CHƠI THEO LUẬT

Nên ăn mặc chưng diện hơn là ăn mặc quá xuềnh xoàng. Khi mặc cả hay thương lượng, hãy đòi hơn những gì mà bạn muốn. Buổi tối, đừng ăn vặt quá khuya. Làm theo những gì mà

bạn biết. Luôn cố thấy được khía cạnh khác của một cuộc tranh cãi. Đừng chi tiêu cho nhà cửa quá 35% tổng số thu nhập. Và vì Chúa, đừng điện thoại cho người cũ sau khi bạn đã làm vài ly.

Những nguyên tắc theo kinh nghiệm như thế này luôn luôn khá hữu dụng cho chúng ta. Chúng đưa ra những giải pháp dễ hiểu, dễ làm cho những vấn đề khó khăn thường gặp, giúp chúng ta tiết kiệm được thời gian và sức lực mà đáng lý ra được dùng để nghiền ngẫm các lựa chọn và những kết quả có thể có. Mặc dù không phải là quá dễ để áp dụng, nhưng nhìn chung thì chúng đáng để tin cậy và khiến cho thế giới phức tạp và mơ hồ của chúng ta trở nên dễ hiểu hơn một chút. Khi chúng ta kiệt sức vì phải đấu tranh với cám dỗ và bị lấn áp bởi đòi hỏi phải lựa chọn cho tốt, thì chuyển sang những nguyên tắc này - chính thức được biết đến như là *phương pháp heuristics* [19] - để tìm ra câu trả lời cũng có thể được xem như là một cứu cánh.

Sự thật là, dẫu rằng chúng ta đưa ra vô số quyết định trong ngày, hàng ngày, khả năng chọn lựa của chúng ta có lẽ chẳng cải thiện gì mấy nếu chỉ thông qua sự lặp đi lặp lại. Thậm chí với hàng đống kinh nghiệm và kiến thức, chúng ta vẫn thường có sự lựa chọn khiến bản thân phải thất vọng. Phương pháp heuristics có vẻ như cho phép chúng ta chọn lựa để giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng hài lòng. Thật không may, chúng ta không giỏi như mình nghĩ khi mà chúng ta nhận ra phải nhờ phương pháp heuristics hỗ trợ và khi chúng đưa chúng ta đến sai lầm. Kết quả là, mặc cho những ý định tốt nhất và nỗ lực hết mình, chúng ta vẫn có thể không có được lựa chọn phương hướng hành động tối ưu.

Dù đôi khi chúng ta cố tình sử dụng phương pháp heuristics, nhưng chúng cũng hoạt động dưới dạng tiềm thức, tạo ra những đánh giá và linh cảm bất chợt. Có thể chúng ta không nhận ra rằng mình đang sử dụng phương pháp heuristics, và thậm chí nếu có nhận thức đi nữa thì chúng ta có thể tin rằng phương pháp heuristics có lợi nhưng sự thực thì nó là điều bất lợi. Những bước sai lầm trong việc sử dụng phương pháp heuristics được biết đến dưới tên gọi những thiên kiến khi đưa ra quyết định (decision-making biases), và đã nảy sinh một lĩnh vực nghiên cứu trọn vẹn xung quanh những thiên kiến này khi chúng xuất hiện lần đầu tiên trong công trình đoạt giải Nobel của hai nhà tâm lý học Daniel Kahneman và Amos Tversky. Chúng ta hãy nghiên cứu xem bốn trong số các phương pháp heuristics phổ biến nhất hoạt động ra sao - và chúng trở thành thiên kiến như thế nào - để bước một bước tiếp theo trên con đường thực hiện những lựa chọn tốt hơn.

I.

Thông tin trong bộ nhớ của chúng ta tác động đến những gì mà chúng ta chú ý và xem là quan trọng - một hiện tượng được biết đến với tên gọi "tính sẵn có" - và điều này sau đó lại tác động đến những ưu tiên của chúng ta. Ví dụ bạn định làm Ông già Noel bí mật cho một đồng nghiệp mà bạn tình cờ quen được. Bạn quyết định mua cho anh ta một chiếc cà vạt, nhưng bạn lại không chắc anh ta thích màu nào. Thế là bạn cố nhớ lại xem màu nào mà bạn

thấy anh ta thường đeo nhất trong thời gian qua. Điều này có vẻ như là một chiến lược hợp lý một cách hoàn hảo, nhưng màu “sẵn có” nhất trong đầu bạn có thể không thực sự là màu mà anh chàng đồng nghiệp của bạn đeo nhiều nhất.

Chúng ta có khuynh hướng nhớ những thứ kích thích giác quan hoặc lôi cuốn xúc cảm nhiều hơn so với những sự kiện thực và những dữ liệu thô. Điều này có nghĩa là bạn có thể tính số lần mà đồng nghiệp của bạn mang cà vạt đỏ nhiều hơn, hoặc số lần anh ta mang cà vạt xám ít hơn, đơn giản chỉ vì màu đỏ nổi hơn. Tương tự, có thể bạn sẽ bỏ ngoài tai những lời khen ngợi đầy nhiệt tình trên mạng dành cho một nhà hàng mới mở chỉ vì một người bạn thân của bạn nói rằng cô ta vừa mới ăn một bữa ăn dở nhất trong đời ngay tại nhà hàng này. Sự đồng tình của đa số mọi người mâu thuẫn với cô bạn của bạn, nhưng câu chuyện của cá nhân cô và vẻ mặt của cô ta chính là điều làm bạn nhớ đến mỗi khi đi ngang nhà hàng này.

Những quyết định của chúng ta cũng có thể bị tác động bởi tính sống động và sự xác thực trong kết quả của từng lựa chọn. Có bao giờ bạn để ý thấy rằng mình chi tiêu quá tùy tiện khi dùng thẻ tín dụng so với khi bạn nắm tiền mặt trong tay hay không? Nghiên cứu cho thấy người ta sẵn lòng chi khá nhiều khi họ trả bằng thẻ tín dụng hơn là khi họ trả bằng tiền mặt - một số nghiên cứu cho thấy là chi nhiều hơn gấp đôi. Khi chúng ta rút tiền ra khỏi ví và trao cho người bán thì ý thức của chúng ta ghi nhận rằng giờ đây số tiền của chúng ta đã ít hơn. Nhưng khi người thu ngân quẹt tấm thẻ nhựa và trả nó lại cho chúng ta, có cảm giác như là chúng ta chẳng phải trả cái gì cả.

Thậm chí cả thứ tự xuất hiện của các lựa chọn cũng có thể tác động đến tính sẵn có của chúng. Chúng ta thường có khuynh hướng nhớ đến tùy chọn đầu tiên và tùy chọn cuối cùng trong tập hợp các tùy chọn, vì thế thay vì tập trung vào phẩm chất của từng tùy chọn, thì có thể chúng ta lại bị ảnh hưởng chủ yếu bởi thứ tự xuất hiện của từng tùy chọn này. Đây là lý do vì sao những món hàng được bày ở hai đầu kệ thường bán được số lượng nhiều hơn so với những món hàng đặt ở giữa, và đây cũng chính là lý do mà người phỏng vấn có thể chú ý nhiều hơn vào ứng viên đầu tiên và ứng viên cuối cùng trong một cuộc phỏng vấn xin việc mặc dù họ không cố tình.

II.

Hàng năm, tôi lại kể cho các sinh viên lấy bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh của mình một câu chuyện gần như là huyền thoại về Roberto Goizueta, CEO của tập đoàn Coca-Cola vào thập niên 80. Khi được bổ nhiệm vào vị trí này lúc đầu, ở một cuộc họp với các Phó Chủ tịch cấp cao, ông phát hiện ra rằng ban quản trị công ty đang ăn mừng: Họ sở hữu được 45% thị phần nước giải khát! Họ dường như cảm thấy mãn nguyện và đã đặt mục tiêu tăng giá trị cổ phiếu lên từ 5 đến 10% trong vài năm tới. Goizueta nghĩ rằng họ đã quá rụt rè, vì thế ông đã quyết định thách thức quan điểm của mọi người về sự tăng trưởng. Ông hỏi họ, “Mỗi ngày lượng chất lỏng mà một người tiêu thụ là bao nhiêu?” Rồi ông hỏi, “Có bao nhiêu người trên

thế giới?" Cuối cùng là câu hỏi quan trọng nhất: "Tỷ lệ phần trăm mà chúng ta đạt được tính trên toàn bộ thị trường thức uống - không chỉ mỗi thị trường nước giải khát - là bao nhiêu?" Hóa ra con số thật chẳng bõ, chỉ 2%.

Bằng việc khoanh lại vấn đề, Goizueta đã khuyến khích các đồng nghiệp của ông mở rộng tầm nhìn và suy nghĩ theo hướng sáng tạo hơn. Họ đã hài lòng với cách nhìn khiêm tốn của họ về thị trường và với vị trí mà Coca-Cola nắm giữ; Goizueta cho họ thấy rằng vị trí hiện tại của công ty kém an toàn hơn họ tưởng, nhưng tin vui là vẫn còn nhiều thị phần để chiếm lấy. Điều này đã dẫn đến một sự thay đổi ngoạn mục trong nhiệm vụ đề ra của công ty, các kết quả của sự thay đổi này thật kinh hoàng: Năm 1981, tổng giá trị cổ phiếu của Coca-Cola là 4,3 tỷ đôla, vào thời điểm Goizueta qua đời năm 1997, thì con số này đã bùng nổ lên 152 tỷ đôla.

Rõ ràng, cách chúng ta khoanh lại vấn đề cho bản thân mình hoặc cho người khác có thể tạo ra một khác biệt lớn cho việc chúng ta nhìn nhận và đáp lại như thế nào đối với sự lựa chọn. Mỗi khi chúng ta bắt gặp một thông tin mới hay kiểm lại những thông tin cũ, chúng ta đều bị ảnh hưởng bởi cách thể hiện của nó. Chúng ta có thể dùng cách khoanh lại sao cho có lợi cho chúng ta, nhưng đôi khi nó lại gây ra một tác động tiêu cực đến chất lượng các lựa chọn của chúng ta. Ví dụ, khi khoanh lại những nét nổi bật về chi phí thay vì lợi nhuận của một nhóm lựa chọn nào đó, thì có thể chúng ta đã trở nên lệ thuộc vào các thành kiến. Nghiên cứu cũng cho thấy rằng những tổn thất thường lù lù hiện ra trong đầu óc chúng ta hơn so với lợi lộc. Chúng ta làm bất kể điều gì có thể để tránh mất đi những thứ quan trọng, nhưng chúng ta lại không chịu những rủi ro tương tự để có được lợi lộc bởi vì lo lắng rằng thay vì hưởng lợi, chúng ta có thể phải chịu một tổn thất. Điều này cũng tự nhiên thôi, nhưng có nghĩa là chúng ta dễ bị lôi kéo bởi cách thể hiện.

Đối chiếu việc này trong thực tiễn, hãy xem xét một nghiên cứu nổi tiếng do Amos Tversky và các đồng nghiệp thực hiện. Trong đó, họ trình bày với các bệnh nhân, sinh viên y khoa và bác sĩ các số liệu thống kê về hiệu quả của phương pháp phẫu thuật và xạ trị trong điều trị bệnh ung thư. Những người tham gia thí nghiệm được hỏi họ thích phương pháp điều trị nào hơn. Một nửa trong số họ được cho biết 90% bệnh nhân phải phẫu thuật đã sống sót sau khi điều trị, và 34% đã sống thêm ít nhất là 5 năm sau đó; tất cả bệnh nhân qua xạ trị đều sống sót, nhưng chỉ 22% là vẫn còn sống sau 5 năm. Nửa kia cũng được cung cấp thông tin tương tự, nhưng lại được thể hiện ở dạng tỷ lệ tử vong hơn là tỷ lệ sống sót, nghĩa là: 10% bệnh nhân đã chết trong lúc tiến hành phẫu thuật, và 66% bệnh nhân qua đời sau 5 năm; đối với xạ trị, con số tương ứng là 0% và 78%.

Mặc dù tất cả những người tham gia thí nghiệm đều được cho các con số giống nhau, thế nhưng sự thay đổi trong cách thể hiện đã có một tác dụng đáng kể đối với quyết định của họ. Ở hình thức đặt vấn đề dưới dạng sống sót, chỉ có 25% là thích phương pháp xạ trị hơn phẫu thuật, nhưng với hình thức đặt vấn đề dưới dạng tử vong thì có đến 42% thích phương pháp xạ trị hơn. Khi khả năng tử vong trong quá trình phẫu thuật được nhấn mạnh hơn, thì có vẻ người ta lại chọn phương pháp xạ trị nhiều hơn, thậm chí là phải trả giá trước việc sẽ giảm thời gian sống đi nhiều hơn. Còn nữa, các bác sĩ cũng dễ bị dao động như

những người khác trước thiên kiến định sẵn (framing bias); mặc dù có kinh nghiệm và được đào tạo rộng hơn, họ cũng không thể đánh giá nếu chỉ thuần túy dựa trên các con số.

III.

Một con hươu cao cổ giữa các đám mây, một con bò cạp trên bầu trời đêm (biểu tượng cung Hổ cáp - ND), nữ hoàng Virgin Mary trên miếng sandwich phô mai nướng - chúng ta thấy các khuôn mẫu này ở khắp mọi nơi. Tư duy chúng ta tự động tìm kiếm trật tự, và khuynh hướng tạo ra mối liên hệ giữa các mẩu thông tin khác nhau đóng một vai trò quan trọng trong việc thực hiện quyết định. Tạo dựng các mối liên hệ là điều sống còn đối với khả năng lập luận của chúng ta, nhưng khi chúng ta bắt đầu thấy có những khuôn mẫu không thực sự tồn tại hay mang nhiều sắc thái hơn chúng ta nhận thức thì chúng ta lại lựa chọn tồi tệ.

Ví dụ, hãy xét các sự kiện dẫn đến sự sụt giảm nhanh chóng của giá bất động sản gây ra cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và một cuộc suy thoái tệ hại nhất trong 75 năm qua. Thông thường, sở hữu một căn nhà được xem là một khoản đầu tư an toàn đối với một người Mỹ bình thường, tuy không thể tạo ra những khoản lợi nhuận to lớn nhưng gần như đảm bảo không bị mất giá qua thời gian. Giá nhà trung bình đã được điều chỉnh theo lạm phát duy trì ở mức gần như cố định là 110,000 đôla trong khoảng thời gian từ khi kết thúc Thế chiến II đến năm 1997. Tuy nhiên, đến thời điểm này, xuất hiện một kiểu mẫu mới với giá tăng lên gần gấp đôi là khoảng 200.000 đôla từ năm 1997 đến 2006. Khi thấy mức tăng trưởng đầy ấn tượng và ổn định này, người ta bị thuyết phục rằng giá nhà sẽ tiếp tục tăng trong tương lai. Một nghiên cứu được Robert Schiller và Karl Case thực hiện cho thấy vào năm 2005, những người mua nhà ở San Francisco kỳ vọng giá nhà sẽ tăng 14% mỗi năm ở thập kỷ tiếp theo. Một số còn hết sức lạc quan, dự đoán mức tăng sẽ lên đến 50%. Trước khuôn mẫu sờ sờ này, nhiều người đã cho rằng việc được sở hữu một căn nhà cũng đáng để chấp nhận rủi ro từ đi vay thế chấp bất động sản với những điều khoản ít ưu đãi hơn.

Đã có một khuôn mẫu làm nền cho sự nhảy vọt giá cả này, nhưng đó không phải là khuôn mẫu mà những người mua nhà đã nhìn thấy. Khuôn mẫu thực sự đó chính là sự bùng nổ và vỡ nợ, hay là “bong bóng”, xảy ra khi sự hăng hái chung đối với một tài sản lại tạo ra sự hăng hái nhiều hơn, đẩy giá nhà cao hơn nhiều so với giá trị thật của nó. Dần dà, giá trị bị thổi phồng này trở nên rõ ràng, và đến điểm này thì mọi người đổ xô bán và bong bóng nổ bụp. Những trang viết về lịch sử kinh tế đầy dẫy những bong bóng: những củ tulip đơn được bán với giá đắt hơn thu nhập hàng năm của một người bình thường trong thời kỳ hội chứng hoa tulip Hà Lan thế kỷ mười bảy; sự đầu cơ cổ phiếu trong thời kỳ Roaring Twenties góp phần vào cuộc Đại Suy thoái; sự kiện Bong bóng Internet (dot-com bubble) đã đẩy đất nước vào một tình trạng suy thoái kéo dài gần một thập kỷ trước khi bùng nổ cuộc phá sản nhà đất. Chỉ chăm chăm vào tiểu tiết mà không thấy được toàn cảnh [20] - ở đây tiểu tiết là những bong bóng xung quanh nhà cửa - người ta tập trung vào những xu thế mà

hóa ra lại không thể đứng vững được. Các lựa chọn dựa trên những tầm nhìn thiển cận như thế, hay là "nhìn bậy", thường cho thấy là rất có hại.

IV.

Khi phương pháp heuristics không mang lại kết quả như trông đợi, bạn sẽ nghĩ rằng rốt cuộc thì chúng ta cũng nhận ra được đâu đó có sai lầm. Thậm chí cả khi chúng ta không xác định được các thiên kiến, thì chúng ta cũng có thể thấy được sự khác nhau giữa cái chúng ta muốn và cái chúng ta được, phải không nào? À, không hẳn là vậy. Hóa ra là, chúng ta có những thiên kiến để hỗ trợ các thiên kiến của chúng ta! Nếu chúng ta quá thích một lựa chọn - có lẽ bởi vì lựa chọn này đáng để nhớ hơn, hay được khoanh lại nhằm giảm thiểu tổn thất, hay có vẻ như phù hợp với một kiểu mẫu đầy hứa hẹn nào đó - thì chúng ta có xu hướng tìm kiếm các thông tin biện minh cho lựa chọn đó. Một mặt, việc đưa ra các lựa chọn mà chúng ta có thể bảo vệ bằng những dữ liệu và một danh sách các lý do là điều có thể hiểu được. Mặt khác, nếu không cẩn thận, có thể chúng ta lại tiến hành một phân tích thiếu sự phối hợp, trở thành nạn nhân của cả một mớ các sai lầm được biết đến như là "thiên kiến khẳng định" (confirmation bias).

Ví dụ, hầu như tất cả các công ty đều đưa một câu rất cổ điển "hãy nói về bản thân của bạn" trong phỏng vấn xin việc như là một phần trong quá trình tuyển dụng, và rất nhiều nơi chỉ dựa trên mỗi phần này để đánh giá các ứng viên. Nhưng hóa ra những kiểu phỏng vấn truyền thống thực ra chỉ là một trong số các công cụ kém hiệu quả nhất để tiên đoán về thành công trong tương lai của một nhân viên. Đó là vì các nhà tuyển dụng thường đưa ra quyết định trong tiềm thức về các ứng viên dựa trên những khoảnh khắc phản ứng ít ỏi đầu tiên của họ - chẳng hạn, phản ứng tích cực hơn so với những người có cá tính hay sở thích tương tự - và phần còn lại của cuộc phỏng vấn chỉ là tìm bằng chứng kiểu "cherry-picking [21] " và đưa ra các câu hỏi của họ để khẳng định ấn tượng ban đầu này: "Tôi thấy ở đây bạn đã từ bỏ một vị trí tốt ở công việc trước đây. Hẳn là bạn cũng khá tham vọng đấy chứ, đúng không nào?" với câu "Hẳn là bạn cũng không mấy tận tâm lắm, hử?" Điều này có nghĩa là những người phỏng vấn có thể có khuynh hướng không để ý đến những thông tin có ý nghĩa, thể hiện rõ rệt ứng viên này thực sự có phải là người xuất sắc nhất để tuyển dụng hay không. Đối với những phương pháp có hệ thống hơn, như là thu thập ví dụ về công việc của một ứng viên hay là hỏi anh ta xem anh ta sẽ phản ứng ra sao trước những tình huống khó khăn giả định, thì tốt hơn nhiều cho việc đánh giá thành công trong tương lai, với ưu thế gần gấp ba lần so với những cách phỏng vấn truyền thống.

Không chỉ chúng ta cố khẳng định những điều mà chúng ta đã tin, mà chúng ta còn nhanh chóng gạt đi những thông tin có nguy cơ chứng tỏ là chúng có thể sai. Trong một cuộc nghiên cứu theo thời gian (longitudinal study) mang đậm tính đột phá, nhà tâm lý học Philip Tetlock, tác giả quyển *Nhận xét chính trị chuyên nghiệp* , nêu rằng ngay cả các chuyên gia cũng có khuynh hướng này. Suốt thập kỷ 80 và 90, ông đã hỏi hàng trăm quan chức chính trị - các nhà khoa học chính trị, cố vấn chính phủ, các nhà phê bình và các

chuyên gia chính trị - từ mọi thành phần tư tưởng dự đoán về tiến trình diễn ra của một số sự kiện nào đó trong tương lai, ví dụ như liệu mối quan hệ giữa Hoa Kỳ và Liên bang Xô viết sẽ tiếp tục ổn định, cải thiện hay là sụp đổ. Khi những sự kiện này sáng tỏ, Tetlock và các đồng nghiệp của ông nhận thấy rằng mặc dù các chuyên gia phải đưa ra những tiên đoán về kế sinh nhai, nhưng phần lớn trong số họ đã dự đoán tình hình hơi tệ hơn so với thực tế bằng cách chọn lựa ngẫu nhiên. Và những chuyên gia vững tin hơn vào các dự đoán của mình thì thực tế là ít chính xác hơn mức trung bình.

Những chuyên gia này, bất chấp bản chất đặc trưng của thế giới quan và những lý thuyết ưu ái của họ (pet theory), sẵn sàng chấp nhận những thông tin khẳng định niềm tin của họ hơn là những thông tin không khẳng định niềm tin đó. Ví dụ, những ai đồng ý với quan điểm cho rằng chính quyền Xô Viết là "đế quốc ác quỷ" (evil empire) thì thấy đủ mọi kiểu kẽ hở trong bài phân tích của một văn kiện vừa mới phát hành từ những thành tựu của Kremlin, và cho rằng Stalin đã gần như bị truất phế bởi những kẻ theo quan điểm ôn hòa trong Đảng Cộng sản vào những năm 1920. Những chuyên gia theo quan điểm đa nguyên thì thừa nhận các tài liệu này theo giá trị bên ngoài của nó. Tất cả những người được cho là chuyên gia đều có thể nêu lên vô số cách để chuyển từ tình trạng sai lầm thành tình trạng "hầu như đúng đắn". Theo đó, họ cứ khăng khăng giữ ý kiến của mình thay vì thay đổi chúng để phù hợp với thực tế hơn.

Chúng ta cũng hành động tương tự như thế trong cuộc sống của mình, cứ nắm chặt những thông tin ủng hộ những gì chúng ta thích hoặc chứng minh những gì mà chúng ta đã chọn trước đây là đúng. Xét cho cùng, người ta sẽ *cảm thấy* tốt hơn khi biện minh cho quan điểm của mình so với khi đem những quan điểm này ra nghi ngờ, chỉ suy ngẫm với những tán thành và vứt những chống đối lại phía sau. Thế nhưng, nếu chúng ta muốn có một lựa chọn tốt nhất, thì chúng ta phải sẵn lòng khiến cho bản thân mình cảm thấy bất an. Câu hỏi đặt ra là, nếu đã sẵn sàng rồi, thì chính xác chúng ta sẽ bắt đầu củng cố bản thân mình chống chọi lại những thiên kiến này như thế nào?

IV. CON MẮT CỦA CHUYÊN GIA

Cal Lightman biết rằng cô gái này đang hoảng sợ. Ông chắc chắn rằng vị chính trị gia kia đang che giấu một điều gì. Và người đàn ông nọ trên điện thoại sẽ phải thừa nhận với vợ ông ta rằng ông ta đang lừa dối bà bởi vì tội lỗi đang giết dần giết mòn ông ta. Trong vòng vài phút, đôi khi là vài giây, quan sát những người hoàn toàn xa lạ, và thường thậm chí là không giao tiếp với họ, Lightman sẽ có được một kết luận khá là chính xác về những người này. Phần lớn thì ông đúng. Nhân vật Lightman do nam diễn viên Tim Roth đóng trên kênh phim của hãng FOX, vở *Hãy dối tôi (Lie to Me)*, Lightman là người tự tin, khó chịu, và có lẽ chỉ là một kẻ hơi điên khùng. Bằng cách đọc ngôn ngữ cơ thể và những "biểu hiện vi mô", ông đã khám phá ra các vụ phạm tội, cứu nhiều mạng sống, và nói chung là làm điều tốt, gộp tất cả những nhà tâm lý học của mọi thời đại, cũng là những anh hùng trên màn ảnh, thành… một.

Tài năng khác thường của ông ta có thể chỉ là một sản phẩm tưởng tượng trên màn ảnh, nhưng nhân vật này là dựa trên một người có thực là Giáo sư Paul Ekman, một "máy phát hiện nói dối ở con người", người khoe rằng mình có thể đạt được mức độ chính xác lên đến 95%. Thành công của Ekman thật đáng ngạc nhiên bởi những lời dối trá vốn nổi tiếng là rất khó phát hiện. Để xem xem một người nào đó có đang nói dối hay không thì thường chúng ta chỉ dựa chủ yếu vào trực giác. Trừ phi chúng ta phát hiện ra lời nói dối dựa trên những căn cứ thực tế, các dấu hiệu còn lại để nhận biết sự dối trá của một người chỉ là giọng nói, ngôn ngữ cơ thể và các biểu hiện trên gương mặt - những dấu hiệu có thể là quá khó để nhận ra nhưng vẫn khơi lên một linh cảm mạnh mẽ. Vấn đề là, vì chúng ta luyện tập kỹ năng đánh giá mức độ trung thực của người khác thông qua các tương tác xã hội, nhưng lại không hề có một phản hồi rõ rệt là liệu những đánh giá của chúng ta có đúng hay không, thế nên chúng ta không thể biết rằng mình sai do cả tin hay là do đa nghi. Điều này có nghĩa chúng ta không thể cải thiện qua thời gian. Mặc dù rất nhiều người tin rằng họ hoàn toàn có thể phân biệt đâu là thật, đâu là giả dối, nhưng hầu như không ai trong đại đa số có thể làm được như thế ở mức độ cao hơn sự chính xác ngẫu nhiên. Trung bình, thậm chí các nhân viên cảnh sát, luật sư, thẩm phán, chuyên gia tâm thần học, và thành viên của các tổ chức khác dù có gặp những lời nói dối nhiều hơn và nghiêm trọng hơn so với những thường dân, thì họ cũng không phân biệt tốt hơn tí nào. Vậy điều gì đã khiến Ekman khác biệt?

Bí mật về giác quan thứ sáu của ông là hàng chục năm thực hành và phản hồi. Ông đã dành sự nghiệp của mình cho việc nghiên cứu khuôn mặt, và không chỉ khuôn mặt của người. Ông bắt đầu bằng việc theo dõi những biểu hiện trên khuôn mặt của khỉ hết thời điểm này sang thời điểm khác, và ông đã nối kết những biểu hiện này với những hành vi tiếp sau đó, như là ăn cắp từ một con khỉ khác, tấn công hay làm thân. Sau đó ông đem áp dụng một quan niệm tương tự vào máy phát hiện nói dối và phát hiện ra rằng những kẻ nói dối tự tố cáo bản thân thông qua những "biểu hiện vi mô", những biểu hiện mà chỉ kéo dài trong vài phần nghìn giây. Cả kẻ nói dối lẫn người quan sát không ai nhận ra được những biểu hiện vi mô này, nhưng Ekman đã tự tìm cách phát hiện ra chúng nhờ chăm chỉ xem những đoạn băng quay chậm của những người nói thật và nói dối đã biết - ví dụ như các sinh viên được cho xem một đoạn phim về các cuộc phẫu thuật kinh khiếp và được yêu cầu là họ phải tưởng tượng đang xem một cảnh thiên nhiên thanh bình. Bằng cách liên tục phản biện những nhận định của mình, Ekman đã phát triển được khả năng phát hiện một cách vô thức và chỉ tập trung vào những biểu hiện vi mô mà thôi, lọc ra cả những ngôn ngữ cơ thể không thích hợp lẫn điều mà người đó thực sự đang nói tới. Khả năng của ông có thể được xem là siêu phàm, nhưng nó lại có thể đạt được từ những cách thông thường.

Thông qua việc tự luyện tập đầy sáng tạo và chăm chỉ, Ekman đã tìm ra được cách kết hợp hệ thống tự động và hệ thống có cân nhắc, cho phép ông đưa ra những kết luận nhanh chóng và cũng hết sức chính xác. Phương pháp của ông, mà chúng ta có thể nghĩ đến như là một dạng "trực giác có hiểu biết", nắm bắt được những phần tốt nhất của cả hai lĩnh vực, kết hợp tốc độ của phản xạ với những lợi ích khách quan xuất phát từ những suy xét và phân tích cẩn thận. Trên thực tế, nhiều người xuất sắc trong lĩnh vực của mình và có những kỳ công đáng chú ý thường được đề cao trong những cuốn sách được nhiều người biết đến như *Trong chớp mắt* của Malcolm Gladwell, dựa trên trực giác có hiểu biết. Người chơi bài poker tài ba nhất phân tích sự kết hợp giữa các chiến lược của trò chơi, biết lá bài nào đã ra,

và có một sự nhạy cảm sắc sảo trước những thay đổi trong ngôn ngữ cơ thể để luận ra đối thủ có đang lừa phỉnh mình hay không. Các nhân viên an ninh sân bay đã qua huấn luyện và dày dạn kinh nghiệm chỉ cần một khoảng thời gian ngắn là có thể nhắm vào những hành khách xuống máy bay mà có mang thuốc phiện hoặc các hàng lậu khác trong người. Thậm chí đến khi khám phá ra các định luật tự nhiên chi phối vũ trụ, thì Albert Einstein cũng đã viết rằng, “Chẳng có phương cách lôgíc nào trong việc khám phá ra những định luật căn bản này. Chỉ có duy nhất mỗi phương cách trực giác, được hỗ trợ bằng một cảm giác về trật tự nằm sau sự xuất hiện.”

Bạn không cần phải là Einstein mới đạt được trình độ chuyên-nghiệp-như-là-bản-chất-thứ-hai này, nhưng nó cũng không phải là điều dễ dàng có được. Trong phát biểu của Herbert Simon, người đạt giải Nobel và là một trong những học giả có tầm ảnh hưởng nhất của thế kỷ, ông đã nói rằng, “Trực giác cũng chẳng hơn hay kém gì tri giác.” Hệ thống tự động không đưa ra những tiên đoán hay áp dụng những tri thức lý thuyết; nó phản ứng với bất kỳ một tình huống nào mà một người đang phải đối diện. Nó sẽ chính xác trong những tình huống mới mẻ chỉ với điều kiện những tình huống này tương tự với những tình huống đã trải qua trước đó, biến việc tinh thông trong thực hành trên phạm vi rộng trở thành một điều tiên quyết cho việc phát triển trực giác có hiểu biết. Để đạt được một hiểu biết ở cấp độ chuyên nghiệp trên tầm cỡ thế giới về một lĩnh vực riêng rẽ thì mất khoảng 10.000 giờ thực hành, hoặc khoảng ba giờ một ngày, mỗi ngày, trong mười năm liền. Và chỉ thực hành thôi thì cũng không đủ. Như chúng ta thấy từ đầu, thì kinh nghiệm về nghề nghiệp đáng kể của các bác sĩ và các chính trị gia cũng không tất yếu bảo vệ được họ khỏi việc đặt vấn đề và khẳng định theo thiên kiến. Bạn không thể chỉ đơn giản làm việc X ba giờ mỗi ngày trong mười năm và kỳ vọng là sau cùng sẽ trở thành quán quân trong lĩnh vực X này. Nếu muốn cải tiến, bạn phải liên tục quan sát, phân tích và phản biện kết quả thực hiện của mình: Bạn đã làm gì sai? Bạn có thể làm tốt hơn như thế nào?

Dù có là lĩnh vực nào thì mục tiêu cuối cùng của quá trình thực hành và tự phản biện này cũng chỉ là để đạt được một trực giác có hiểu biết, chắc chắn làm tốt hơn trong việc sử dụng chỉ mỗi hệ thống cân nhắc, cả về tốc độ lẫn độ chính xác. Nếu thành công, bạn sẽ có thể thu thập và xử lý nhanh chóng thông tin có liên quan nhất của một tình huống nào đó, đồng thời tránh được tất cả những điều làm xao lãng có thể dẫn đến những lựa chọn mang tính thiên kiến, từ đó quyết định hướng hành động tốt nhất. Thế nhưng, hãy nhớ rằng trực giác có hiểu biết của bạn, bất kể là có sắc sảo đến đâu, cũng sẽ bị giới hạn ở những lĩnh vực cụ thể mà bạn đang đặt công sức và thời gian vào nó. Cũng như thế, rất khó, nếu không nói là không thể, để phát triển trực giác có hiểu biết ở những lĩnh vực mà bạn không có mục tiêu rõ ràng và không thể đo lường được: nghĩa là, những tiêu chuẩn rõ ràng để xác định thế nào là thành công. Khi đã đến lúc phải chọn lựa thì không phải lúc nào việc thực hành cũng khiến cho mọi sự trở thành hoàn hảo, nhưng nó có thể giúp bạn trau dồi sự thành thạo thực sự về chuyên môn nếu bạn hướng đúng đường đến nó.

Dĩ nhiên, bạn không thể trở thành chuyên gia trong mọi lĩnh vực, vậy thì bạn nên cải thiện khả năng chung để chọn lựa như thế nào? Cái chính là vận dụng hệ thống cân nhắc để phân loại việc sử dụng - hay sử dụng sai - phương pháp heuristic của bạn. Hãy tự hỏi mình xem bạn đã đi đến một quyết định ưu tiên như thế nào: Có phải bạn bị ảnh hưởng quá mức

bởi một hình ảnh sống động hay một giai thoại nào đó? Có phải bạn đã bỏ qua một lựa chọn quá nhanh chóng chỉ vì lựa chọn đó thường bị coi là một thất bại? Phải chăng bạn đã tưởng tượng ra một xu hướng hay một khuôn mẫu mà thực sự không tồn tại? Hãy cố tìm ra những lý do để không chọn những gì mà bạn bị thu hút ngay tức thì. Hãy tập trung bằng chứng chống lại ý kiến của chính bạn. Mặc dù có thể không phải lúc nào cũng cần đến một cân nhắc theo chiều sâu *trước khi* quyết định, nhưng cũng đáng để sau đó suy nghĩ đôi chút về điều đã lựa chọn. Có thể bạn chẳng thể thay đổi được gì, nhưng nếu phát hiện ra rằng bạn đã sai lầm thì bạn có thể tránh lặp lại sai lầm đó trong tương lai. Tất cả chúng ta đều thiên về những thiên kiến trong việc thực hiện quyết định, nhưng chúng ta cũng có khả năng chống lại điều này bằng sự thận trọng, kiên trì và một lượng vừa đủ của chủ nghĩa hoài nghi.

V. RẮC RỐI VỚI HẠNH PHÚC

Để tôi kể bạn nghe một câu chuyện đã được truyền tai khắp các đồng nghiệp của tôi tại Đại học Columbia. Một lần nọ, Howard Raiffa, cựu thành viên của khoa, người tiên phong trong lĩnh vực phân tích quyết định, được mời đến làm việc ở Đại học Harvard. Đây được xem là một bước tiến đầy danh giá. Với nỗ lực níu chân ông lại, Đại học Columbia đã phản ứng lại bằng đề nghị tăng lương gấp ba lần. Bị giằng co giữa hai lựa chọn, ông đã quyết định hỏi ý kiến một người bạn, một chủ nhiệm khoa của Đại học Columbia. Khá ngạc nhiên trước câu hỏi này, vị chủ nhiệm khoa gợi ý Raiffa nên sử dụng các kỹ năng đã khiến ông được Đại học Harvard mời giữ chức vụ trước tiên: Mổ xẻ quyết định thành từng phần nhỏ, lập mối liên hệ giữa chúng với nhau, và tính toán để quyết định xem lựa chọn nào là tốt nhất. Raiffa đã đáp lại rằng, "Ông chẳng hiểu gì. Đây là một quyết định *nghiêm túc*."

Câu chuyện này có thể là đáng ngờ, nhưng nó lại đưa ra được một sự thật căn bản: Hạnh phúc cá nhân luôn là một vấn đề cực kỳ nghiêm túc. Lúc nào cũng hay, cũng tốt khi gợi ý cho người khác những công thức, những chiến thuật, nhưng chúng ta không chắc là mình sẽ tin cậy chúng khi hạnh phúc lâu dài của chính mình rõ ràng đang bị đe dọa. Chúng ta có khuynh hướng hay có cảm giác rằng một giải pháp máy móc thực sự không lý giải được cho những đặc tính của hạnh phúc cá nhân, nhưng nếu chúng ta còn chưa biết điều gì sẽ làm cho chúng ta hạnh phúc thì chúng ta mường tượng ra nó như thế nào đây?

Benjamin Franklin đã đặt một nền tảng bước đầu cho nghiên cứu của Raiffa khi ông ca tụng hiệu quả của danh sách những điều ủng hộ và chống đối. Khi một người bạn viết thư xin ông cho ý kiến về một quyết định khó khăn, Franklin đã trả lời rằng ông không có đủ thông tin để cho ra một lời khuyên nên chọn *cái gì*, nhưng ông vẫn có thể khuyên nên chọn *như thế nào*.

Khi những tình huống khó khăn đó xảy ra, chúng khó khăn, chủ yếu là vì khi ta đang cân nhắc chúng, tất cả những lý lẽ ủng hộ và chống đối không đồng thời hiện hữu trong tâm trí ta... Để khắc phục, tôi thường hay chia đôi tờ giấy thành hai cột; một cột viết Ủng hộ, cột kia viết Chống đối. Sau đó, trong ba hoặc bốn ngày nghiền ngẫm, tôi viết ra những gợi ý ngắn của những động cơ khác nhau theo các chủ đề khác nhau, những ý tưởng đã nảy ra trong tôi

ở những thời điểm khác nhau, chống đối hay ủng hộ giải pháp. Khi tôi đã có đủ tất cả những lý lẽ như thế một cách toàn diện, tôi cố gắng ước tính trọng lượng của từng lý lẽ một; và khi thấy hai lý lẽ, mỗi cột một lý lẽ, có vẻ như tương đương nhau, tôi bèn loại chúng ra. Nếu tìm thấy một lý lẽ ủng hộ ngang bằng với hai lý lẽ chống đối nào đó, tôi sẽ loại ra cả ba. Nếu tôi nhận xét hai lý lẽ chống đối, tương đương với ba lý lẽ ủng hộ, tôi loại năm; và cứ thế mà làm dần dà tôi sẽ tìm ra được điểm cân bằng nằm ở đâu... Tôi nghĩ mình có thể đánh giá tốt hơn, và ít bị mắc phải một bước thiếu suy nghĩ; và thực tế là tôi đã được lợi rất lớn từ loại phương trình này, cái mà chúng ta có thể gọi là đại số tinh thần hay đại số cân nhắc (moral or prudential algebra).

Đại số của Franklin có vẻ như khá đơn giản, nhưng liệu nó có hiệu quả không? Hãy nhớ lại cuộc nghiên cứu về tìm việc mà tôi đã mô tả trong chương trước, trong đó những người mới tốt nghiệp đã không thể nhận thấy được những ưu tiên của họ đã thay đổi qua thời gian. Cũng thuộc phần nghiên cứu này, Rachel Wells và tôi, cùng hợp sức với Barry Schwartz, hỏi những người tham dự thêm một chút về công việc mà họ rốt cuộc đã chọn. Chúng tôi đặc biệt quan tâm đến những sinh viên vừa tốt nghiệp, những sinh viên đã làm mọi thứ, về khách quan mà nói, theo cách hết sức đúng đắn trong quá trình tìm việc - như trò chuyện thường xuyên hơn với những nhân viên hướng nghiệp, với cha mẹ và bạn bè; tận dụng các cấp bậc của các chuyên gia ở công ty; nộp nhiều đơn xin việc hơn - so với những người cùng trang lứa chỉ thực hiện tiến trình này một cách bất chợt. Sau sáu tháng, các con số thiên về những ai phân tích kỹ càng hơn các quyết định của họ. Họ nhận được nhiều lời mời phỏng vấn hơn, nhiều lời đề nghị làm việc hơn, và về cơ bản thì tìm được những công việc với mức lương trung bình là 44.500 đôla; trong khi những người ít cân nhắc cho tiến trình này thì tìm được công việc chỉ với mức lương trung bình là 37.100 đôla. Thế nhưng, mặc dù kiếm được nhiều hơn 20%, nhưng những sinh viên này lại không chắc lắm liệu đây có phải là quyết định đúng hay không và nhìn chung thì họ lại ít hài lòng với công việc của mình. Mặc dù là những người dẫn đầu và đã cân đo đong đếm những lý lẽ ủng hộ và chống đối của các lựa chọn, thì lựa chọn cuối cùng của họ cũng không đem lại hạnh phúc nhiều hơn.

Có thể những sinh viên nào có động lực nhiều hơn thì cũng có những kỳ vọng cao hơn. Cũng có thể một phần là do chủ nghĩa cầu toàn đã góp phần vào việc làm cho mức độ hạnh phúc thấp hơn, nhưng đó chẳng phải là toàn bộ câu chuyện. Sai lầm không thể tránh khỏi của giải pháp so sánh các lý lẽ ủng hộ và chống đối là nó chỉ tập trung vào những tiêu chuẩn cụ thể, vật chất, thường là bỏ qua khía cạnh về cảm xúc. Lương bổng và chức vụ thì dễ so sánh, nhưng làm sao chúng ta đánh giá và so sánh hai môi trường làm việc với nhau, hay chúng ta cảm thấy thoải mái như thế nào với những người sẽ là đồng nghiệp của chúng ta? Bởi các cảm xúc thì không thể định lượng được nên có thể là chúng ta không tính đến chúng trong danh sách ủng hộ và chống đối, ngay cả khi một phần rất lớn hạnh phúc của chúng ta phụ thuộc vào chúng. Đó có thể là những gì xảy ra với những người tìm việc có suy nghĩ kỹ càng và thấu đáo hơn.

Khi phải đưa ra quyết định giữa hai đề nghị làm việc, hầu hết chúng ta đều chú trọng đến lương bổng nhiều hơn, mặc dù tiền bạc và hạnh phúc không có mối quan hệ tương xứng một cách trực tiếp. Các cuộc nghiên cứu đều cho ra kết quả rằng tiền *có thể* mua

được hạnh phúc, nhưng chỉ đến một mức độ nào đó mà thôi. Một khi những nhu cầu căn bản của con người ta đã được đáp ứng, giá trị của những món vật chất có thêm khi người ta trở nên giàu có hơn sẽ giảm đi nhanh chóng. Cuộc tổng điều tra xã hội năm 2004 được tiến hành trên quy mô quốc gia đã cho thấy rằng những cư dân Mỹ có thu nhập dưới 20.000 đôla/năm đã báo cáo là kém hạnh phúc hơn nhiều so với nhóm người có mức đóng thuế xếp theo thu nhập cao hơn, nhưng hơn 80% vẫn tự cho rằng họ cảm thấy "khá hạnh phúc" hay "rất hạnh phúc". Trên mức này, nhìn chung là người ta tương đối cảm thấy hạnh phúc, nhưng cho dù mức thu nhập có tăng thêm nữa thì cũng khó tạo ra ảnh hưởng nào. Với phần đông, những người có thu nhập hơn 100.000 đôla cũng không cảm thấy thỏa mãn hơn so với những người có mức thu nhập chỉ bằng phân nửa. Các nghiên cứu khác cũng cho thấy rằng xu hướng này - thu nhập tăng thêm mà không kèm theo sự tăng thêm của hạnh phúc - cũng đúng với cả những cư dân Mỹ kiếm được hơn 5 triệu đôla mỗi năm.

Có thể chúng ta bị khía cạnh lương cao lôi kéo nhiều hơn bởi vì hệ thống cân nhắc thuyết phục chúng ta rằng nhiều tiền hơn sẽ mua được sự thoải mái và an toàn, một kết quả khách quan mà nói là tốt hơn. Nhưng hệ thống cân nhắc không thể nêu được trong bảng tính toán của nó chi phí về mặt tinh thần của việc đi lại và của việc mất đi thời gian rảnh rỗi mà chúng ta vẫn thường gặp khi có mức lương cao hơn. Một nghiên cứu của Daniel Kahneman cùng các đồng nghiệp của mình cho thấy cho tới hiện nay việc đi lại vẫn là một phần khó chịu nhất trong ngày của một người bình thường, và thậm chí chỉ tốn thêm 20 phút để đi lại hàng ngày thì cũng gây nguy hại cho sức khỏe của bạn bằng khoảng 1/5 lần khi bị mất việc. Có thể bạn chấp nhận quãng đường đến công sở dài hơn bởi bạn muốn có một căn nhà lớn hơn ở một vùng lân cận xinh đẹp hơn, có lẽ với trường học tốt hơn, nhưng những tiện ích này hiếm khi trung hòa được những tác động tiêu cực mà quãng đường đi lại dài hơn này gây ra.

Do đẩy chúng ta đến sự cám dỗ nên hệ thống tự động bị gán cho một cái tên xấu, nhưng có lẽ chúng ta cũng nên quan tâm hơn đến nó khi xuất hiện vấn đề về hạnh phúc. Tim Wilson và các đồng nghiệp của ông ở Đại học Virginia đã tiến hành một cuộc nghiên cứu để kiểm tra tuyên bố thường gặp sau đây: "Tôi chẳng biết tí gì về mỹ thuật, nhưng tôi biết chắc mình thích gì." Những người tham gia được yêu cầu chọn một bức tranh lớn để dán ở nhà. Họ có năm lựa chọn: một bức của Monet, một của Van Gogh và ba bức tranh động vật khá là cổ lỗ. Theo bản năng thì hầu hết mọi người đều ưu tiên chọn mỹ thuật, nhưng khi được hỏi về phản ứng của mình thì họ lại thấy rằng nói ra những lý do vì sao thích các bức tranh động vật thì dễ nói hơn nhiều. (Trừ phi người ta có một vài kiến thức chính quy nào đó về nghệ thuật, nếu không thì việc bàn về một tác phẩm thuộc trường phái Ấn tượng ở bất kỳ khía cạnh nào cũng đều là một vấn đề hết sức khó khăn. Ngược lại, nói về một con bò đang cười thì là một công việc hết sức dễ dàng.) Kết quả là người ta bắt đầu ưu tiên chọn những bức có hình các con vật hơn những bức thuộc trường phái Ấn tượng. Thế nhưng, sau vài tháng, những sở thích lúc đầu của họ lại bắt đầu chiếm ưu thế: ba phần tư số người chọn hình động vật để dán lên tường đã bắt đầu thấy hối tiếc khi nhìn ngắm nó mỗi ngày; trong khi đó với những người đã làm theo thôi thúc ban đầu của mình và chọn bức Monet hoặc Van Gogh đều không cảm thấy tệ hại gì với quyết định này.

Nếu biện minh sở thích cá nhân là điều khó khăn thì giải thích về sự lôi cuốn trong tình cảm hầu như là không thể. Như Blaise Pascal đã nói, "Con tim có những lý lẽ của nó mà lý trí không thể nào hiểu được." Wilson và các đồng nghiệp của ông đã quan sát điều này trong thực tiễn khi họ yêu cầu những người yêu nhau điền vào bảng câu hỏi về việc họ hạnh phúc như thế nào khi bên nhau. Một số thì được yêu cầu liệt kê ra càng nhiều càng tốt những lý do về tình trạng hiện tại của mối quan hệ và suy nghĩ thật kỹ về những lý lẽ này trước khi điền vào bảng câu hỏi. Số khác thì được yêu cầu nêu ra câu trả lời bất chợt nào nảy ra trong đầu họ. Khi các nhà nghiên cứu theo dõi các cặp đôi này trong vòng từ bảy đến chín tháng để xem liệu các cặp đôi ấy có còn bên nhau hay không, họ phát hiện ra rằng những phân loại thuộc về trực giác lại có thể tiên đoán đúng hơn về khả năng thành công của các cặp, trong khi các phân loại dựa trên phân tích lý lẽ lại hầu như hoàn toàn không có liên quan. Những ai phân tích mối quan hệ của mình một cách toàn diện, kỹ càng và kết luận rằng họ đang thể hiện rất tốt thì cũng có khả năng tan vỡ như những người đã phân tích rằng mối quan hệ của họ là một bất cân xứng nghiêm trọng.

Những nghiên cứu của Wilson có vẻ như đẩy chúng ta hướng đến việc dựa vào hệ thống tự động cho những vấn đề thuộc về con tim, nhưng một nghiên cứu của Donald Dutton và Arthur Aron sẽ khiến chúng ta phải lưỡng lự. Cuộc nghiên cứu này được thực hiện trên hai cây cầu ở British Columbia. Cây cầu thứ nhất thì rộng và cứng cáp với những chấn song đủ cao, tránh được việc bị rơi khỏi cầu, và nếu có bị rơi thì sẽ chỉ bị té xuống một dòng sông chảy êm cách chừng 10 feet. Ngược lại cây cầu thứ hai là một cây cầu khẳng khiu kỳ cục như lấy ra từ phim cuộc phiêu lưu của Indiana Jones. Lơ lửng ở độ cao 230 feet trên những hòn đá và thác ghềnh ở tại một điểm gồ ghề hơn của con sông, nó có tay vịn thấp và đung đưa theo gió hay khi có bất kỳ ai đi qua.

Khi những chàng trai đi tham quan băng qua một trong hai cây cầu thì họ được một cô gái xinh đẹp bảo dừng lại ở giữa cầu và hỏi xem họ có sẵn lòng tham gia vào một cuộc nghiên cứu về tác động của cảnh thiên nhiên nơi này đến tính sáng tạo của con người. Nếu đồng ý thì nhiệm vụ của họ là viết một mẩu chuyện ngắn để minh họa cho bức ảnh chụp một phụ nữ một tay đang che mặt, còn tay kia thì dang thẳng ra. Khi mỗi người tham dự tự nguyện nộp lại mẩu chuyện của mình thì cô gái tiến hành thí nghiệm đó đưa cho anh ta tên và số điện thoại của cô trên một tờ giấy nháp và bảo rằng anh ta có thể gọi cho cô thoải mái "nếu muốn thảo luận thêm về mục đích của cuộc nghiên cứu."

Dĩ nhiên, mục đích thực của cuộc nghiên cứu, mà ngay từ đầu được gán cho cái tên là "tình yêu trên chiếc cầu lắt lẻo", chẳng liên quan gì đến việc viết lách sáng tạo. Thay vào đó, mục tiêu chính là khám phá những cảm xúc mạnh mẽ - trong trường hợp này là sợ hãi - có thể làm xáo trộn như thế nào đến những cảm xúc khác cũng mạnh mẽ như vậy - trong trường hợp này là sự cuốn hút về phía cô gái thực hiện thí nghiệm xinh đẹp. Kết quả là phân nửa số người tham gia thí nghiệm, những người đã băng qua cây cầu đong đưa, sau đó đã gọi cho cô gái để "thảo luận về cuộc nghiên cứu"; còn những người băng qua cây cầu thấp hơn và vững chắc hơn thì chỉ có 1/9 là gọi cho cô. Những mẩu chuyện được viết trên cây cầu đong đưa cũng thiên về nhục dục hơn, theo đánh giá của các độc giả không hề biết tí gì về bối cảnh mà những đoạn văn này được sáng tác. Và trong trường hợp bạn còn nghi ngờ

về tình ý của những người đàn ông này, thì hãy lưu ý rằng tỷ lệ gọi lại thấp hơn nhiều và thấp như nhau ở cả hai cây cầu nếu như người tiến hành thí nghiệm là nam.

Người ta đã lâm vào tình trạng lẫn lộn giữa nỗi sợ bị rơi xuống những mỏm đá gồ ghề bên dưới với cảm xúc bị trúng mũi tên của thần tình ái như thế nào? Bạn thấy đấy, hệ thống tự động bộc lộ những phản ứng sinh lý, nhưng không phải lúc nào nó cũng có thể hiểu được nguyên nhân của những phản ứng này. Trong khi sợ hãi và yêu thương dường như là những trạng thái cảm xúc khác nhau hoàn toàn, thì cơ thể chúng ta lại trải nghiệm hai trạng thái này như nhau: tim đập nhanh hơn bình thường, đổ mồ hôi tay, cảm giác bồn chồn, hồi hộp. Tình yêu sét đánh thật ra cũng có nhiều điểm giống với nỗi sợ bị rơi xuống vực.

Không thể nói các kết quả của nghiên cứu trên cây cầu là điều dị thường. Thực ra chúng ta vẫn thường dựa vào bối cảnh xã hội để có những manh mối về trạng thái tình cảm của mình. Trong một nghiên cứu điển hình thực hiện tại Columbia vào thập niên 60, Stanley Schachter và Jerome Singer thấy rằng những sinh viên đã được tiêm adrenalin (họ không hề biết về việc này) có thể bị kích thích xử sự theo kiểu vui đùa hoặc giận dữ bởi người tiến hành thí nghiệm. Tùy vào việc người tiến hành thí nghiệm lôi kéo những hoạt động tương tác ra sao, mỗi sinh viên sẽ thể hiện trạng thái phấn khích của cơ thể do bị ảnh hưởng bởi tác động của thuốc theo một trong hai cách sau - "Tôi hẳn phải có một quãng thời gian tuyệt vời!" hoặc là "Tôi hẳn phải thực sự giận dữ!" - và sau đó là cách hành xử tương ứng với từng trạng thái.

Một sinh viên trước kia của tôi đã mắt thấy tai nghe về mối quan hệ kỳ lạ giữa bối cảnh môi trường và cảm xúc. Trong lúc du lịch Ấn Độ cùng một cô bạn gái, lấy cảm hứng từ nghiên cứu trên cây cầu treo, cậu ta đã tiến hành một thí nghiệm của riêng mình. Cậu ta có để ý đến cô bạn gái này nhưng có vẻ như cô ta không đáp lại. Thế nên cậu ta đã quyết định hành động. Một chuyến đi mạo hiểm qua Delhi bằng chiếc xe kéo chạy nhanh và nguy hiểm đúng là thứ cần thiết khiến người ta bị kích thích. Chắc chắn cô bạn gái sẽ liên kết sự phấn khích với người ngồi ngay cạnh cô ta, mà lúc đó sẽ là cậu sinh viên này. Có ngốc nghếch đến đâu cũng có thể thực hiện được kế hoạch này! Cậu ta ngoắc một chiếc xe kéo đang phóng như bay, được điều khiển bởi một người đàn ông cao lớn, nói năng om sòm, đội chiếc khăn xếp. Cậu yêu cầu chở cả hai đi theo những ngả đường hẹp, ồn ào và quanh co. Cô bạn gái bám chắc vào xe, mắt mở to, tóc bị gió xổ tung. Cuối cùng cũng đến điểm dừng lại, cô ta bước loạng choạng khỏi xe và sửa lại quần áo. "Sao, thấy sao nào?" Cậu sinh viên hỏi, khá hài lòng. Cô gái nghiêng về phía cậu, nhìn thẳng vào mắt và nói "Tay tài xế này chẳng lẽ không tuyệt sao?"

Chẳng dễ dàng gì để dự đoán phản ứng của người khác trước một tình huống nào đó. Thậm chí chúng ta còn gặp khó khăn khi đoán cảm xúc của chính mình. Khi cố xác định xem sau này chúng ta sẽ cảm thấy thế nào đối với những quyết định mà ta đã thực hiện vào hôm nay, chúng ta thường suy luận dựa trên cảm xúc hiện tại. Làm như vậy chúng ta thường nghiêng về chính những thiên kiến mà ta đã biết ở đầu chương. Ví dụ chúng ta thường hay đánh giá quá cao mức độ mãnh liệt của phản ứng sau này bởi vì chúng ta đang tập trung vào viễn tưởng sống động, bỏ qua bối cảnh rộng lớn ở nơi mà sự kiện đó sẽ diễn ra. Các fan thể thao đoán rằng họ sẽ bị hủy hoại nếu đội bóng của họ thua cuộc hoặc sẽ cực kỳ vui sướng

nếu đội bóng của họ thắng cuộc, nhưng họ lại không tính đến những yếu tố khác trong ngày hôm đó - thời tiết, việc đi lại, công việc đến hạn, bữa cơm tối với gia đình - những điều cũng sẽ góp phần vào tâm trạng chung của họ.

Chúng ta cũng hay nói quá về thời lượng kéo dài của cảm xúc. Nếu một sự đề bạt khiến cho hôm nay bạn vô cùng vui sướng thì có thể bạn sẽ cho rằng điều này sẽ khiến bạn tiếp tục cảm thấy vui đến những hai tháng sau đó. Nhưng cơ may là bạn sẽ nhanh chóng quen với công việc mới. Thậm chí trúng số cũng không làm tăng niềm vui dài hạn. Sự đối lập đầy khích lệ của khía cạnh này là những tình cảm tiêu cực có dính dáng đến những sự kiện kịch tính - một thành viên trong gia đình qua đời, bị chuẩn đoán là ung thư, bị tàn phế - cũng sẽ không kéo dài như chúng ta vẫn thường nghĩ. Nỗi buồn hay sự đau đớn lúc ban đầu là sâu sắc, nhưng qua thời gian chúng ta sẽ hồi phục.

Để bù lại cho những thiên kiến này, có lẽ chúng ta nên làm theo hướng dẫn của các chuyên gia như Paul Ekman. Nghĩa là chúng ta nên phân tích và cải thiện những hành động của mình bằng cách gợi lại những kỳ vọng, nhận diện những điều chưa chính xác trong quá khứ, và thực hiện những điều chỉnh cần thiết trong tương lai. Nhưng chúng ta có thể làm như thế nếu đó là tình cảm hay không? Một lần nữa, đến phiên Tim Wilson và các đồng nghiệp của ông lại phức tạp hóa mọi việc. Trước cuộc bầu cử tổng thống Mỹ năm 2000, Wilson và nhóm làm việc của mình đã tập hợp lại một số cử tri có quan tâm nhiều đến chính trị. Họ hỏi các cử tri này sẽ vui mừng ra sao nếu George W. Bush thắng hoặc nếu Al Gore thắng. Sau hôm Al Gore phát biểu bỏ cuộc, họ liên lạc với các cử tri để hỏi xem cảm xúc của những người này như thế nào. Bốn tháng sau họ lại hỏi các cử tri này đã cảm nhận ra sao (a) trước bầu cử, và (b) khi Al Gore tuyên bố bỏ cuộc. Cả những cử tri ủng hộ Bush lẫn những cử tri ủng hộ Gore đều không nhớ chính xác cảm xúc của mình từ hai lần hỏi đáp trước đó. Họ đã đánh giá quá cao cường độ cảm xúc của họ trước cuộc bầu cử. Và với hành động rút lui sau đó, những người ủng hộ Bush nhớ rằng họ đã vui hơn thực tế, còn những người ủng hộ Gore đã buồn hơn thực tế.

Nhìn bề ngoài thì có vẻ chúng ta nhớ việc chúng ta đã cảm nhận ra sao trong quá khứ cũng không tốt hơn so với việc đoán cảm xúc của mình trong tương lai. Tuy nhiên, như đã thấy trong chương trước, chúng ta cần tin rằng chúng ta là những cá thể nhất quán và có nhận thức, vì thế chúng ta sẽ xây dựng những câu chuyện về cảm xúc và ý kiến sao cho nó có nghĩa. Ví dụ, một cử tri tham gia vào nghiên cứu trên có thể tự nhủ rằng "Vì là một người trung thành với Đảng Dân chủ, mình ắt phải bị hủy hoại khi Gore thua cuộc." Về cơ bản thì cũng tương tự cách chúng ta đoán cảm xúc sau này ("Dĩ nhiên mình sẽ bị hủy hoại nếu Gore thua") hoặc đoán trước cảm xúc của người khác ("Bob là một người hết lòng ủng hộ Đảng Tự do, cho nên anh ta sẽ thật sự lúng túng nếu Gore thua"). Câu trả lời có vẻ đúng, nhưng trong thực tế chúng chỉ là những tưởng tượng theo kiểu tiện dụng mà thôi. Đây là cách chúng ta dàn xếp cho ổn thỏa những khía cạnh gồ ghề của phản ứng và những điều mà chúng ta ưu ái, những khía cạnh mà thường có tính không nhất quán.

Thế thì hãy quay lại với câu hỏi: Nếu thậm chí còn không biết tâm trí của mình ra sao thì làm sao ta có thể hình dung ra được điều gì sẽ khiến ta hạnh phúc? Chúng ta có thể làm dịu đi tác động của hệ thống tự động bằng hệ thống cân nhắc và ngược lại, nhưng chúng ta vẫn

mắc sai lầm. Có lẽ thay vì đi tìm câu trả lời trong bản thân của mỗi người thì ta nên tìm hiểu xem những người khác đã làm gì trong những tình huống tương tự. Nhà tâm lý học Daniel Gilbert, một chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực nghiên cứu hạnh phúc, viết trong quyển *Vấp váp trước Hạnh phúc* của mình rằng, "Điều mỉa mai của tình huống khó chịu này là thông tin cần có để đưa ra những dự đoán chính xác cho những viễn cảnh về cảm xúc nằm ngay dưới mũi, thế mà chúng ta dường như chẳng đánh hơi được." Chúng ta hay nghĩ rằng kinh nghiệm của người khác phần lớn là chẳng liên quan bởi hoàn cảnh *của chúng ta* và cá tính *của chúng ta* là có một không hai. Gilbert cũng viết rằng "Chúng ta nghĩ bản thân mình là độc nhất - trí óc chẳng giống bất kỳ ai khác, và vì vậy mà chúng ta thường bỏ qua những bài học đúc kết từ kinh nghiệm cảm xúc của người khác."

Tục ngữ có câu lịch sử lặp lại; lịch sử của từng người cũng tương tự như vậy. Chúng ta có thể thu thập bài học về cuộc đời của những người khác bằng cách quan sát, chuyện trò và bằng cách xin lời khuyên. Dùng hệ thống tự động để tìm ra ai là người hạnh phúc và dùng hệ thống cân nhắc để đánh giá xem họ đạt được hạnh phúc như thế nào. Theo đuổi hạnh phúc không cần phải nỗ lực một mình. Thực ra đem số phận của chúng ta hòa với số phận của người khác có thể là một cách rất tốt để đương đầu với những khía cạnh đầy thất vọng của sự lựa chọn.

Gần cuối sách *Ôi, những nơi mà bạn sẽ đi!* , Tiến sĩ Seuss khuyến cáo rằng đôi khi chúng ta chính là phần đối lập của chính mình trong canh bạc cuộc đời. Khi phải chống chọi trước cám dỗ, hay khi cảm thấy nản lòng bởi những quyết định của mình, có thể chúng ta tự hỏi làm thế nào để thắng được bản thân. Có đủ những lý do để khiến ta phải giương cờ đầu hàng, nhưng chúng ta phải kháng cự lại sự thôi thúc đó. Phải lựa chọn là một điều hoàn toàn không thể né tránh được bởi nó có mặt khắp nơi nơi trong thế giới ngày nay. Thế nhưng nước cờ tốt nhất của chúng ta là tiếp tục nghiên cứu mối quan hệ phức tạp giữa chúng ta và sự lựa chọn. Khi đọc những chương tiếp theo, những chương thể hiện thách thức của sự lựa chọn nhiều hơn nữa, hãy nhớ rằng mặc dù đường cong học vấn (learning curve) đôi khi đi xuống và mặc dù chúng ta dễ bị vấp váp, nhưng chúng ta vẫn có thể có tiến bộ bằng tri thức hiểu biết của mình và cùng với đôi chút giúp đỡ từ bạn bè xung quanh.

---

[17] SAT - Scholastic Aptitude Test and Scholastic Assessment Test.

[18] Ebenezer Scrooge: nhân vật chính trong "A Christmas Carol" của Charles Dickens, keo kiệt, bủn xỉn và nhẫn tâm.

[19] Heuristics: phương pháp giải quyết vấn đề bằng cách đánh giá kinh nghiệm và tìm giải pháp qua thử nghiệm và rút tỉa khuyết điểm. - phương pháp thử và sai.

[20] Nguyên văn "unable to see the forest for the trees".

[21] Cherry-picking: hành động đưa ra những bằng chứng hoặc dữ liệu thích hợp để khẳng định một cá nhân phù hợp một vị trí nào đó trong khi phớt lờ những bằng chứng và dữ liệu không phù hợp.

CHƯƠNG 5
Tôi, Rôbô ư?

I. NGƯỜI QUAN SÁT TRUNG LẬP

Đến giờ thì chúng ta đã cùng đi được một vài chương trong quyển sách này, và vì bạn là một người thật dễ thương, nên tôi sẽ tiết lộ một bí mật với bạn: Đôi khi tôi thích đẩy trách nhiệm chọn lựa của mình sang người khác. Trước bao nhiêu là khả năng khiến người ta chọn "nhầm", thật dễ để ta chuyển điều mình phải lựa chọn thành một cơ hội để người khác thể hiện ý kiến. Bằng cách này, tôi không phải chịu trách nhiệm lựa chọn, và người tôi nhờ chọn giúp thường vui vẻ đưa ra lời khuyên. Tôi biết bạn đang nhướn mày, nhưng nó chẳng có chút gì là xảo quyệt như cái vẻ ngoài của nó.

Ví dụ như, khi đến tiệm làm móng, tôi phải chọn trong khoảng trên 100 màu khác nhau, và thường thường được chia thành bốn nhóm màu: các màu sắc đỏ, các màu sắc hồng, các màu trung tính (neutral), và những màu sắc khác thường (offbeat), như màu vàng xe taxi hay màu xanh da trời. Màu trung tính và màu sắc đỏ là những màu phổ biến nhất, và cá nhân tôi thích màu trung tính dẫu rằng tôi không có cảm nhận về màu sắc mạnh mẽ như người sáng mắt. Theo định nghĩa, màu trung tính sẽ không bao gồm quá nhiều sắc màu trong dãy biến thiên, thế nhưng vẫn có hơn hai tá sắc màu phải chọn, gồm hồng, màu ngọc trai và màu rượu sâm banh.

"Màu trung tính nào sẽ hợp với tôi nhỉ?", tôi hỏi cô thợ làm móng.

"Chắc chắn là màu Ballet Slippers rồi," cô ta trả lời.

"Phải là màu Adore-A-Ball chứ," một khách hàng ngồi cạnh tôi cãi lại.

"Tôi biết. Thế hai màu khác nhau thế nào?"

"À, Ballet Slippers thì thanh lịch hơn."

"Adore-A-Ball thì quyến rũ hơn."

"Thế chúng là màu gì?"

"Ballet Slippers là màu hồng phớt."

"Và Adore-A-Ball là màu hồng trong suốt."

"Thế thì chúng khác nhau thế nào?", tôi hỏi.

"Cả hai màu đều hợp với cô, nhưng với Ballet Slippers thì trông thanh lịch hơn, còn với Adore-A-Ball thì trông quyến rũ hơn."

Nếu tôi sáng mắt thì đây có thể là đoạn độc thoại diễn ra trong đầu tôi, nhưng vì không nhìn thấy, nên cuối cùng tôi bỏ cuộc và bảo với họ rằng tôi thực sự chẳng hiểu gì. Tôi không ngừng suy nghĩ, mặc dù tôi không nói ra lời, rằng nếu họ đang dùng những tính từ không rõ ràng như "thanh lịch" hay "quyến rũ," thì có lẽ không có sự khác biệt nhiều lắm giữa hai màu này. Chỉ có một điều mà mọi phụ nữ đều nhất trí: "Hãy tin đi, nếu cô có thể nhìn thấy chúng, cô có thể phân biệt được chúng".

Tôi mà phân biệt được sao? Có lẽ là họ nói đúng. Suy cho cùng, như câu ngạn ngữ của Ấn Độ, "Con khỉ thì biết quái gì về mùi vị của gừng?". Nói cách khác, có lẽ chỉ là tôi không có khả năng thưởng thức vẻ đẹp tinh tế về màu sắc. Nhưng trước khi chịu làm con khỉ trong câu chuyện này, tôi phải kiểm chứng lời tuyên bố của họ. Thế là tôi bắt đầu nghiên cứu nghiêm túc vấn đề và làm một cuộc thí nghiệm thí điểm với 20 nữ sinh viên sắp tốt nghiệp tại Đại học Columbia. Những sinh viên này được cho miễn phí một lần chăm sóc móng tay, bao gồm cả việc sơn móng tay bằng màu Ballet Slippers hoặc màu Adore-A-Ball. Người ta cho nửa số sinh viên thấy nhãn chai là Ballet Slippers hoặc Adore-A-Ball, nửa còn lại chỉ thấy lọ có nhãn đề A hoặc B.

Trong nhóm được nhìn thấy tên của màu sắc, bảy trên mười sinh viên chọn màu Ballet Slippers, số còn lại thì thích màu Adore-A-Ball hơn. Họ miêu tả màu Ballet Slippers thì tối hơn và thắm hơn trong hai màu. Nhóm còn lại, sáu sinh viên chọn màu A (thực tế là màu Adore-A-Ball) lại miêu tả màu này tối và thắm hơn, số còn lại thì chia đều giữa thích màu B hơn (Ballet Slippers) và không thấy khác nhau lắm. Một số không thể phân biệt giữa hai màu mặc dù đã cố gắng hết sức và nếu không thấy nhãn chai, có lẽ họ đã cho là chúng giống nhau. Thực tế là, trong nhóm chỉ được thấy nhãn A và B, có ba người đã nghĩ rằng chúng tôi đang lừa họ. Họ buộc tội rằng chúng tôi đã yêu cầu họ chọn giữa hai chai có cùng màu.

Và đây là những gì làm tôi yêu thích: Hai màu trên thực tế không thể phân biệt được. Tuy nhiên, đặc biệt là khi chúng được đặt tên, thì chúng *là* khác nhau. Những người phụ nữ này, nhiều người trong số họ chọn màu Ballet Slippers khi thấy được tên màu, cũng nhất trí thích cái tên Ballet Slippers hơn tên Adore-A-Ball. Điều này không thể đơn thuần là sự ngẫu nhiên. Dĩ nhiên, dường như là cái tên không hiểu sao làm màu sắc trông có vẻ đẹp hơn hoặc ít nhất cũng tạo cảm giác có sự khác biệt.

Với tôi thì những cái tên không thể khiến cho màu sắc trông đẹp hơn hay xấu đi, nên đơn giản tôi chỉ muốn miêu tả mỗi màu càng khách quan càng tốt. Mỉa mai thay, tôi - một người mù - lại quan tâm chủ yếu đến thuộc tính có thể nhìn thấy của màu sắc, trong khi những người sáng mắt lại đang đánh giá màu sắc theo "bao bì". Tôi không quan tâm đến tên gọi - tôi nghĩ nó chỉ là giả tạo mà thôi - chính xác *vì* tôi không thể thấy được màu sắc. Nhưng màu sắc được chọn lựa không phải để trống không mà đặt trong không gian văn hóa nhìn, nơi mà người khác đóng gói và định vị sản phẩm để chúng càng hấp dẫn càng tốt. Có

phải vì thế mà tên gọi màu sắc, dường như chỉ là đặc điểm bên ngoài, thực tế đã được thiết kế để gây ảnh hưởng lên chính khả năng nhận thức bằng giác quan? Nếu đúng vậy, chúng ta có thể thực sự tin vào các giác quan và các lựa chọn nhờ giác quan không? Vì tôi đã khởi quay cái bánh xe màu sắc, nên tôi quyết định dấn bước theo vấn đề này bằng cách nghiên cứu về cầu vồng.

II. BẠN NÓI GÀ, TÔI NÓI TRỨNG

Người ta bảo với tôi rằng David Wolfe là người có chiều cao và tầm vóc trung bình ở độ tuổi gần 70. Ông đeo cặp kính thanh lịch, hợp thời trang, mái tóc hoa râm, bộ ria được cố ý tỉa tót lởm chởm để làm nổi bật làn da rám nắng vùng Hamptons. Khi lần đầu gặp ông vào tháng Sáu năm 2008, trợ lý Snowden của tôi đã miêu tả ông cho tôi nghe như sau: Ổng mặc áo vest ba nút màu nâu nhạt (tan) bên trong là sơ-mi đen cài kín cổ và một chiếc quần dài vải lanh màu trắng pha vàng nâu. Những thứ này phối hợp hoàn hảo với đôi giày lười bằng da rắn và chiếc khăn trang trí màu nhạt gấp nếp trong túi áo vest. Ông thật bắt mắt nhưng không lòe loẹt - điều này sẽ giúp ông trông rất ổn khi đứng trên bục diễn thuyết - và sẵn sàng hướng đến căn phòng đầy ắp những tên tuổi lớn nhất trong lĩnh vực thiết kế, sản xuất, bán sỉ và bán lẻ hàng thời trang.

Wolfe nói về xu hướng “biết cách ăn mặc” theo thời trang ngày càng tăng và “gu thời trang lập dị” đang xuất hiện trong ngành công nghiệp này. Ông khen ngợi phong cách xa hoa của thời trang dạo biển (resort wear), những sợi dây chuyền có kích thước to như cái phao, và tiếc nuối là Yves Saint Laurent đã chết. Nhưng quan trọng nhất, và cũng là những gì mà nhiều thính giả đến để nghe, là những dự báo của ông, như việc khẳng định rằng “đầm trắng ngắn” sớm sẽ là thứ phải có trong tủ quần áo của phụ nữ cũng như “đầm đen ngắn” cổ điển lâu nay vậy. Ông lặp lại bài diễn thuyết của mình mỗi giờ một, vào cùng một thời điểm trong suốt khóa thuyết trình kéo dài trong vài ngày, mỗi lần là trước một nhóm thính giả khác nhau, có đến cả trăm người hoặc hơn. Những người trong ngành công nghiệp này, bản thân họ mặc đủ mọi kiểu từ phong cách bảo thủ màu nâu nhạt và màu be, đến những đôi giày gót nhọn hoa văn vằn vện và những đôi tất màu xanh sáng, tất thảy đều say sưa lắng nghe những lời dự báo của ông là người ta sẽ mặc cái gì ở ngoài phố, không phải trong tháng tới hay mùa sắp tới, mà là trong một hoặc hai năm tới.

Rời khỏi trụ sở của Tập đoàn Doneger, nơi Wolfe đang thuyết trình, bạn sẽ thấy mình đang ở Khu May mặc của Manhattan, khu vực nằm ở phía Tây Midtown, có vai trò là trung tâm thiết kế và sản xuất thời trang kể từ đầu thế kỷ hai mươi. Thế nhưng để thấy kết quả của những giờ vất vả trong phòng hội thảo, tốt hơn là bạn nên thả bộ xuống khu Broadway ở SoHo, một khu buôn bán lân cận cách Manhattan một quãng xa xa, nơi mà bạn có thể tìm thấy những hè phố đầy các tín đồ thời trang. Ở đấy, bạn sẽ bắt gặp một gã độ chừng đôi mươi đang diện một chiếc áo khoác ngoài mềm mại màu xanh táo Jolly Rancher. Vài bước phía sau anh chàng này là một phụ nữ ngũ tuần, quần jeans xắn cao, gây sự chú ý của mọi người bằng cặp kính quá khổ màu đỏ, cùng với đôi vớ đỏ cùng tông. Và này, hỡi các cô cậu

thiếu niên, bạn phải biết là trông họ "quái" thế nào. Và ở băng ghế tít bên kia đường, một kẻ đang thơ thẩn chỉnh lại miếng đắp mắt sặc sỡ.

Thế nhưng, ngay cả trong mớ hỗn độn sắc màu và phong cách này, vẫn còn có những mẫu mực. Những gam màu chính đậm nét dường như vẫn là thứ hoàn toàn phổ biến, và bạn cũng bắt đầu thấy được nhiều màu tươi mát hơn: áo sơ mi xanh lá, áo nữ màu teal (pha trộn giữa xanh dương và xanh lá), đầm và váy màu xanh da trời (cerulean, azure). Những màu hợp với những gam màu trên, chẳng hạn như màu vàng của sốt mù tạt, màu gạch nung đỏ, cũng xuất hiện đây đó. Vải in bông đang là mốt, và đầm xòe cũng vậy. Ảnh hưởng của những phong cách trước đây được thể hiện rõ ràng ở những chiếc quần legging màu sáng tương tự như thời kỳ thập niên 80, nhưng không có những kiểu quần ống loe của thập niên 70, hay kiểu áo thun trẻ em của thập niên 90. Dĩ nhiên, những thứ này chẳng khiến Wolfe - một người đã thành công trong sự nghiệp dự đoán phong cách "nóng bỏng" tiếp theo - ngạc nhiên chút nào.

Sau khi làm việc trong ngành dự đoán xu hướng thời trang gần 30 năm, Wolfe gia nhập Tập đoàn Doneger vào năm 1990 trong vai trò Giám đốc sáng tạo. Tập đoàn Doneger là tập đoàn lớn nhất và đứng đầu trong một nhóm rất ít các công ty chuyên về dự đoán, phục vụ cho ngành công nghiệp thời trang, tập đoàn này nghiên cứu tất cả các giai đoạn phát triển kinh doanh, bao gồm thiết kế, bán buôn và bán lẻ, với mục tiêu cung cấp cho hơn 1.000 khách hàng những thông tin sẽ giúp cho họ điều hành công việc kinh doanh một cách thành công nhất. Những lời khuyên mà Doneger đưa ra cho khách hàng được thể hiện ở nhiều hình thức: những gam màu có thể trở thành màu chủ đạo trong những năm sắp tới, "sách dạy làm đẹp" với đầy những dự đoán về các xu hướng trong lĩnh vực mỹ phẩm, và những bài diễn thuyết như kiểu mà Wolfe đã đưa ra.

Hiệp hội Màu sắc của Mỹ cũng cung cấp các dịch vụ tương tự trong vương quốc chồng chéo của sắc màu. Thành lập năm 1915, cứ hai lần một năm, Hiệp hội tập hợp lại để dự đoán 24 màu sẽ trở thành màu chủ đạo trong hai năm tới, trong các lĩnh vực thời trang cho nam, nữ và trẻ em, cũng như trong lĩnh vực thiết kế nội thất, bao gồm thiết bị nội thất, các vật dụng gia đình, chén dĩa và thiết bị điện tử. Những dự đoán về màu sắc này sau đó sẽ được bán cho rất nhiều loại khách hàng: những người trong ngành thời trang sẽ dùng chúng để thiết kế các bộ sưu tập hay quyết định sẽ bán thứ gì; các công ty ở Phố Wall mong tìm cách để trau chuốt lại văn phòng của họ; các đại diện trong ngành công nghệ muốn sử dụng những màu thông dụng cho việc thiết kế trang web; hay khách hàng trong những lĩnh vực kinh doanh khác, đơn giản chỉ vì họ đang cố gắng tạo một hiệu ứng bất ngờ nào đó cho các bài trình bày của họ bằng PowerPoint.

Vào mùa hè mà Snowden và tôi gặp gỡ Wolfe, chúng tôi cũng tham dự hội nghị của Hiệp hội Màu sắc về thời trang nam và nữ. Văn phòng ở Manhattan Midtown được sơn trắng toát từ chân tường đến trần nhà, một bên tường là những dải tơ lụa treo rủ, bên kia là một giá sách ốp tường, chất đầy những cuốn sách nghệ thuật. Điểm nhấn của căn phòng là bức tường đối diện chiếc bàn trung tâm. Đó là một ô vuông đồ sộ trên đó có những ô vuông nhỏ hơn đủ mọi sắc màu, xuất hiện đầu tiên là cận cảnh của một bức hình kỹ thuật số chụp cận cảnh hay một bức họa của Chuck Close. Thật ra, đó là biểu tượng của quang phổ màu sắc.

Ánh nắng tự nhiên xuyên qua từ rất nhiều ô cửa sổ lớn hòa quyện cùng ánh đèn huỳnh quang cố định ở phía trên đã hoàn toàn chiếu sáng không gian thoáng đãng, ấn tượng này. Những người tham dự hội nghị, bao gồm những đại diện đến từ các công ty nổi tiếng và có ảnh hưởng lớn như Cotton Incorporated, Saks Fifth Avenue, và thậm chí là cả tập đoàn Doneger cũng tụ tập lại đây để san sẻ những dự đoán của họ về thời trang Thu Đông 2009-2010.

Mỗi người sẽ trình bày một "bộ sưu tập màu sắc" (colour swatch). Đó là một tấm áp phích thể hiện những nguồn cảm hứng, thường là những hình ảnh nghệ thuật, tượng, người mẫu, đồ gốm sứ, những bức tranh tĩnh vật, người đi xe đạp, hoa, lá và những vật thể bắt mắt kỳ dị. Một bộ sưu tập có bức hình chụp một người đàn ông để chòm râu dê đang hôn môi một con chó đốm. Một bộ sưu tập khác chứa đầy những vòng tròn với những màu sắc khác thường, như những quả cầu tuyết trong câu chuyện cổ tích. Ngoài những hình ảnh này, các thành viên còn chia sẻ những câu chuyện hay đưa ra những ví dụ về những gì mà họ tin là những sự kiện và khuynh hướng mang hơi-thở-thời-đại, nói theo nghĩa đen là những dấu hiệu về văn hóa mà sẽ nhanh chóng điểm tô thế giới. Sal Cesarani, người đứng đầu S.J.C Concepts, đề cập đến một buổi triển lãm về trang phục của siêu nhân tại Viện Bảo tàng Nghệ thuật Thủ đô (the Metropolitan Museum of Art), báo trước một khuynh hướng mới về các màu sáng, đậm và những tranh ảnh, khuôn mẫu lấy cảm hứng từ truyện tranh. Sherri Donghia, người đứng đầu tập đoàn nội thất Donghia, đã hào hứng kể về tòa nhà Frank Gehry mới xây ở Chelsea, được dùng làm tổng hành dinh của công ty mới về công nghệ Internet của Barry Diller. Theo Nicolai Ouroussoff của tờ *Thời báo New York* , kiến trúc này "trông bắt mắt nhất khi từ đằng xa tiến lại. Thoáng hiện giữa những tòa nhà gạch ngói phơi đầy sương gió của Chelsea, những hình dáng mạnh mẽ sắc cạnh lạ mắt của nó phản chiếu vòm trời xung quanh, vì thế bề mặt dường như có thể biến mất. Thế nhưng khi bạn vòng qua phía bắc, hình hài của nó trở nên cân đối và sắc cạnh hơn, gợi cho ta hình ảnh hàng dãy cánh buồm chồng sát nhau hay những nếp gấp sắc như dao. Nhìn từ hướng Nam, nó dường như mang hình khối nhiều hơn. Đặc tính thay đổi liên tục này đã làm phía bên ngoài tòa nhà nhuốm một vẻ đẹp đầy bí ẩn". Donghia cho rằng tòa nhà liên tục biến đổi khác hẳn này, mà bên ngoài của nó dường như thay đổi theo góc nhìn và tâm trạng của người chiêm ngưỡng, sẽ khơi lên một mong muốn về những màu sắc sáng sủa và sự tập trung vào những trải nghiệm về tri giác của từng cá nhân.

Tôi hoàn toàn không hiểu được vì sao những sự kiện và kiến trúc mang tính cục bộ như vậy lại có thể ảnh hưởng đến sở thích về màu sắc của một người bình thường. "Màu sắc đã khiến mình đâm lúng túng," tôi nhủ thầm như thế. Tiếp đó là Michael Macko, Phó Giám đốc Tạo mẫu cho nam của Saks, trình bày trước hội về chủ đề "Cách mạng - sinh thái", đây là quan điểm cho rằng phong trào bảo vệ môi trường sẽ thúc đẩy sự quan tâm đến việc sử dụng các chất nhuộm có nguồn gốc tự nhiên, các vật liệu bảo vệ môi trường và những tông màu của đất. Phát biểu này có ý nghĩa hơn với tôi, mặc dù bằng chứng của tất cả những tuyên bố trên không thuyết phục. Sau khi tất cả các thành viên đã xong phần trình bày của mình, hội đồng tổng hợp những dự đoán khác nhau lại để tạo ra chỉ một "tấm thẻ màu" cuối cùng và duy nhất.

Ngoài việc tham khảo ý kiến của nhau, các nhà dự báo màu sắc còn hỏi các nhà thiết kế danh tiếng như Calvin Klein, Ralph Lauren về nguồn cảm hứng của họ, và các nhà thiết kế cũng chỉ quan tâm đặc biệt đến những điều mà các nhà dự báo nói. Vì có thể phải mất đến hai năm để một thiết kế đi từ ý tưởng đến sản phẩm cuối cùng ở các quầy hàng, nên liếc trộm một chút vào tương lai thời trang cũng có thể làm tăng cơ hội thành công cho một dòng trang phục mới. Cũng như thế, qua việc trò chuyện với các nhà dự báo, các nhà thiết kế có thể thu lượm thêm thông tin về đối thủ, những người có thể kết hợp giữa xu hướng và dự đoán về màu sắc vào các tác phẩm của họ. Ví dụ như người ta nói Calvin Klein thường mua các báo cáo này để biết những gì *không* nên làm. "Tôi phải nói rằng không có nhà thiết kế thành công nào trên thế giới mà không mua các dự báo về xu hướng cả," David Wolfe nói. "Nếu bạn là một nhà tạo mốt thì đây là một phần của nghiên cứu và phát triển."

Các nhà bán lẻ cũng quan tâm rõ rệt đến việc xác định xem kiểu dáng nào sẽ thịnh hành. Trước đây, họ làm điều này bằng cách theo dõi những bộ sưu tập mà các nhà thiết kế nổi tiếng trình làng tại Paris, Milan, Luân Đôn và New York. Tuy nhiên, ngày nay, các tuần lễ thời trang được tổ chức ở tất cả các thành phố lớn trên khắp thế giới, và hàng ngàn nhãn hiệu ít tên tuổi được bán qua mạng Internet và truyền miệng. Vì vậy, thay vào đó, các nhà bán lẻ chỉ dựa vào các nhà dự đoán để tổng hợp và báo cáo về những xu hướng nóng nhất, một phần được hình thành cũng từ những ảnh hưởng của các nhà dự báo lên các nhà thiết kế. Kết quả cuối cùng của việc kết hợp này là quần áo trên giá treo trong các gian hàng có thể tương tự nhau và thiếu độc đáo, vì mặc dù chúng được sản xuất độc lập nhưng lại được thiết kế dựa trên cùng một nguồn thông tin. Nếu màu đỏ tươi đang thịnh và màu đỏ chói mà bạn hằng ưa thích không còn hợp thời nữa, thì cho dù có cố gắng mấy bạn cũng sẽ không tìm đâu ra màu đỏ chói này, trừ phi bạn sục sạo ở những đống quần áo của các mùa trước.

"Những dự đoán" len lỏi ngày càng gần hơn để trở thành nguyên nhân của chính nó. Nếu các nhà thiết kế tin rằng màu trắng sẽ thay thế màu đen và thế là chỉ thiết kế các váy áo màu trắng, hay nếu các cửa hàng thời trang chỉ đặt hàng màu trắng, vậy thì đó là màu mà người tiêu dùng sẽ mua. Ngay cả khi bạn muốn làm trái đi hoặc đơn giản là không quan tâm đến áo quần, thì những lựa chọn của bạn vẫn hình thành từ xu hướng hiện hành. Điều này được thể hiện một cách hoàn hảo từ bà tổng biên tập thét ra lửa của một tạp chí thời trang do Meryl Streep thủ vai trong bộ phim *Yêu nữ thích hàng hiệu* (The Devil Wears Prada). Khi cô trợ lý trẻ nói qua loa về thời trang chỉ là một "thứ", thì ngay tức khắc bà tổng biên tập đã cho cô ta một bài học nhớ đời:

Cái này… "thứ"? Ồ, tốt thôi. Tôi hiểu rồi. Cô nghĩ cái này chẳng liên can gì đến cô. Cô đến bên tủ quần áo và rút ra một món đồ, ồ, tôi chẳng biết nữa, ví như cái áo len dài tay, màu xanh ấy đấy, bởi cô đang cố nói cho toàn thế giới biết rằng cô quá nghiêm trang nên không thèm quan tâm đến việc cô khoác cái gì lên người. Nhưng cái mà cô không biết đó là cái áo len đó không phải chỉ là màu xanh biển, không phải là xanh lam, không phải xanh da trời, mà thực ra nó là màu xanh cerulean. Cô cũng đâu có biết rằng vào năm 2002, Oscar de la Renta đã tung ra bộ sưu tập váy cưới màu xanh cerulean. Và lúc đó, tôi nghĩ, chính Yves Saint Laurent, có chính xác không nhỉ, đã trình làng những chiếc áo jacket kiểu quân đội màu xanh cerulean đấy… Và sau đó thì màu cerulean nhanh chóng có mặt trong các bộ sưu tập của tám nhà thiết kế khác. Rồi nó nhanh chóng thâm nhập tất cả các khu mua sắm thời

trang, rồi sau đó nó dạt ra các cửa hàng cà khổ Casual Corner, cái nơi mà, chẳng nghi ngờ gì, cô đã moi nó ra từ đống hàng giảm giá. Tuy nhiên, cái màu xanh đó đại diện cho hàng triệu đô-la và vô số công việc, và thật nực cười là sao cô có thể nghĩ rằng sự lựa chọn của cô là chẳng dính dấp gì đến ngành thời trang khi mà trên thực tế cô đang mặc một chiếc áo len được chính từ những người đang ngồi đây lựa chọn cho cô. Từ trong cái đống "thứ" này.

Thậm chí, chúng ta có thể tiến thêm một bước và nói rằng Oscar de la Renta đã thiết kế ra những bộ váy cưới màu xanh cerulean vì các nhà dự đoán đã dự báo màu xanh cerulean sẽ là Màu của Năm. Thế thì, quy trình chi tiết để đưa ra một kiểu thời trang có lẽ cũng khá mập mờ không khác gì lắm một phiên bản thời thượng của câu hỏi hắc búa gà-và-trứng: Ai đến trước, khách hàng hay là nhà thiết kế? Chúng ta tạo ra thời trang hay thời trang tạo ra chúng ta? Càng nghĩ về câu hỏi này, thì chúng ta càng thấy câu trả lời càng vuột khỏi tầm tay.

Những yếu tố khác nhau của ngành công nghiệp thời trang và những yếu tố bổ trợ cho nó hoạt động dựa trên phương châm "có qua - có lại" [22] để kích cầu sản phẩm. Các nhà bán lẻ như Saks Fifth Avenue báo trước cho các cây bút của *Cosmopolitan, GQ* và những tạp chí tương tự khác về những mẫu mã sẽ xuất hiện ở các cửa hàng của họ để các mẫu mã này sẽ là những bài báo quan trọng đúng vào lúc chúng xuất hiện trên quầy trưng bày. Các nhà thiết kế tổ chức các buổi trình diễn thời trang và mời độc quyền các nhiếp ảnh gia và các cây bút ở những tạp chí như *Vogue* . Tạp chí sẽ thu thập được tin sốt dẻo về xu hướng thời trang mới nhất, còn các nhà thiết kế thì được quảng cáo miễn phí. Các nhà thiết kế cũng sắp đặt sao cho sản phẩm của họ được xuất hiện trên các show truyền hình hoặc các bộ phim (cả bạn cũng thế, bạn có thể cảm thấy hãnh diện khi sở hữu một bộ váy Carrie Bradshaw hay chiếc đồng hồ James Bond!), và họ cũng thường tặng những tác phẩm mới nhất cho các diễn viên, nhạc sỹ và những người nổi đình nổi đám như Paris Hilton. Những người nổi tiếng này sẽ được các tay săn ảnh chụp hình khi họ xuất hiện trên các thảm đỏ hay các hộp đêm, và khi hình ảnh của họ xuất hiện trên trang bìa các tạp chí thì trang phục của họ cũng thế. Những người tư vấn và bán hàng thời trang cho cá nhân và những nhà thiết kế nội thất gặp gỡ những tay trong của ngành công nghiệp thời trang tại các buổi tiệc đứng để quyết định xem cần phải tư vấn gì cho khách hàng, và cái danh sách cứ thế tiếp tục. Nếu có một điều mà tôi học được từ những cuộc gặp gỡ với những người làm trong ngành thời trang thì đó chính là mọi người đều biết nhau và thường thì tất cả họ đều chơi cho cùng một đội.

Mục tiêu là làm cho khách hàng tiếp cận sản phẩm qua càng nhiều phương tiện truyền thông càng tốt, tác động đến họ ở nhiều cấp độ và tận dụng lợi thế của "hiệu ứng tiếp cận thường xuyên". Hiệu ứng này đã được chứng minh trong một cuộc nghiên cứu của Robert Zajonc vào thập niên 60, khi chúng ta càng tiếp cận một vật hay một ý tưởng cụ thể nào đó, thì chúng ta càng thích nó, miễn là ngay ban đầu, chúng ta có cảm giác tích cực hoặc trung lập về nó. Trong một cuộc nghiên cứu được tiến hành năm 1968, Zajonc cho những người không biết chữ Hán thấy các Hán tự từ 1 đến 25 lần, và yêu cầu họ đoán nghĩa. Ông phát hiện ra rằng, càng tiếp xúc nhiều hơn thì càng đưa ra được những lời đoán mang tính tích cực hơn, ví dụ họ đoán "hạnh phúc" nhiều hơn là "ngựa" hoặc "bệnh tật". Vì cho dù có nhìn một ký tự lạ nhiều lần thì bạn cũng không thể có thêm được thông tin nào về ý nghĩa của nó hơn khi nhìn nó chỉ một lần, nên điều này cho thấy thái độ của người ta đối với các Hán tự

đó, chính các thái độ đó, đã được cải thiện là nhờ tác động của sự tiếp cận thường xuyên. Hiệu ứng tiếp cận thường xuyên giải thích rất nhiều khía cạnh cuộc sống chúng ta, ví dụ như tại sao lại rất khó tìm một ai đó có thể nấu những món ưa thích của chúng ta lúc nhỏ ngon như mẹ nấu, và hiệu ứng này cũng có tác dụng khi ta thấy những xu hướng thời trang mới nhất đang ngự trị khắp nơi từ cửa hàng quần áo, catalog và cuối cùng là mặc trên mình những người chúng ta quen biết.

Hơn nữa, khi một xu hướng nổi lên, nó sẽ gửi thông điệp rằng nó đang ngày càng được chấp nhận. Khi chúng ta thấy các nhà cung cấp cho nhiều nhà bán lẻ độc lập đồng thời chuyển sang một hướng, thì chúng ta cho rằng nhu cầu cũng đã chuyển theo. Dĩ nhiên, thay đổi có thể thật sự là do có *dự đoán* nhu cầu sẽ chuyển hướng trong tương lai, mà điều này có thể hoặc không thể xảy ra trong thực tế, nhưng nó vẫn tác động lên lựa chọn của mọi người. Một sản phẩm càng được xuất hiện nhiều, càng có khả năng được xã hội chấp nhận nhiều, thì sẽ càng có nhiều người mua, và rồi, nhiều người mua sẽ làm cho sự xuất hiện và khả năng được chấp nhận của sản phẩm càng tăng. Qua quá trình này, những dự đoán của các nhà dự báo và những người giàu kinh nghiệm trong ngành thời trang trở nên có hiệu lực, biến họ thành những nhà tiên tri vận quần áo hợp mốt. “Điều bí mật là, đây là lời tiên đoán tự thực hiện,” David Wolf đã thừa nhận như vậy khi tôi hỏi ông về giới hạn mong manh giữa việc tiên đoán các xu hướng và chi phối chúng. “Đó là con đường ngoằn ngoèo, xoắn xuýt nhau nhất mà ta có thể tưởng tượng được ở khía cạnh thời trang, về việc thao túng lựa chọn rồi trình diện chúng ra. Trung thực mà nói: Tôi chỉ là một kẻ thao túng.”

Điều mà lúc đầu tôi cho là khám phá mối quan hệ phức tạp giữa ngôn ngữ, cảm nhận về màu sắc và sự lựa chọn thì giờ đây hóa ra lại là một câu chuyện trinh thám kỳ quặc và phần nào nham hiểm. Có phải tôi đã khám phá ra một âm mưu bất lương, và nếu đúng như vậy, thì ai là kẻ sai quấy đây? Wolfe đã thú nhận, một cách mơ hồ, nhưng tôi không sẵn lòng để báo cảnh sát là ông phạm tội với khách hàng. Một mặt, ông và những nhà dự báo khác tuyên bố là có hiểu biết sâu rộng về sự lựa chọn của khách hàng, và cơ sở cho những tuyên bố này khá mơ hồ, chẳng hạn như ảnh hưởng giả tạo của các siêu nhân thích mặc bộ quần áo liền bằng vải thun tổng hợp. Mặt khác, họ sẽ làm cho những người như tôi cảm thấy dễ dàng hơn khi “chọn” xu hướng thời trang và màu sắc bằng việc giảm số lượng các phương án lựa chọn. Họ đã tước khỏi tay tôi sự bối rối khi phải lựa chọn giữa màu cerulean, màu turquoise với màu lapis, [23] và điều đó thì tốt cho tôi.

Bạn còn nhớ về buổi họp của Hiệp hội Màu sắc mà tôi đã tham gia không? Những dự đoán cuối cùng được tinh lọc thành một “thẻ màu” đơn chia thành bốn loại. Các thẻ màu thể hiện một con số “các câu chuyện” được tạo ra để kể về một bộ màu sắc. Trong Dự báo về Màu của giới nữ cho mùa Thu/Đông năm 2009-2010, câu chuyện về “Muse” (các nữ thần nghệ thuật) [24] bao gồm các màu sắc được gọi theo tên các nữ thần là Erator (màu hồng), Calliope (màu cam) và Clio (màu ngói) trong khi câu chuyện về “Avant Garden” (khu vườn đi trước thời đại) thì là Eden (xanh turquoise), Crocodile (nâu) và Verbena (xanh lục). Những tên gọi này lại ít được dùng cho việc mô tả thuộc tính của màu sắc hơn là dùng cho việc chuyển tải những hàm ý của người dự đoán đến các nhà thiết kế một cách ngắn gọn. Ví dụ như việc đặt tên cho sắc xanh lục, nhà dự báo Margaret Walch giải thích: “Giờ, màu này chúng ta sẽ đặt tên là *Cỏ ba lá*, một số cái tên khác cũng có độ chính xác tương đương

nhưng hiện tại có thể không gây hấp dẫn với tinh thần của người khác là gì nào?... Tôi có thể gọi nó là *Ngọc lục bảo* hoặc *Xanh Ai-len*." Tên gọi và câu chuyện là một phần của bao bì bên ngoài sản phầm màu sắc, và như tôi đã ghi nhận tại cuộc thử nghiệm với nước sơn móng tay, bao bì là một phần cực kỳ quan trọng đối với những ai có thể nhìn thấy sản phẩm. Tôi có thể dễ dàng cho điều này là ngớ ngẩn, thậm chí tuyên bố rằng trong thế giới của những người sáng mắt, thì kẻ mù là nữ hoàng. Nhưng tôi có lý do để tin rằng còn có những trường hợp khác mà tôi cũng dễ bị lôi kéo giống y như người bên cạnh vậy.

III. CÓ SỰ KHÁC BIỆT

Trong một tập của chương trình truyền hình cáp *Penn & Teller: Thật vớ vẩn!*, hai ảo thuật gia/người làm trò chọn chủ đề về ngành nước uống đóng chai. Sau khi xem xét các bằng chứng về những khác biệt giữa chất lượng nước đóng chai và nước máy (và thiếu bằng chứng), họ cân nhắc đến việc nếm thử. Các nhà sản xuất nước đóng chai quảng cáo rằng sản phẩm của họ không chỉ tốt cho bạn mà còn có vị ngon hơn nước máy, nhưng khi Penn và Teller tiến hành cuộc thí nghiệm giấu nhãn trên các đường phố ở thành phố New York, họ phát hiện rằng có đến 75% số người thích vị của nước máy hơn nước đóng chai Evian.

Giai đoạn hai của cuộc điều tra, họ chuyển sang điều tra trong nhà và đến một nhà hàng hạng sang. Họ thuê một diễn viên đóng vai "người phục vụ nước". Công việc của anh ta là giới thiệu cho những thực khách không mảy may nghi ngờ một thực đơn được bọc bằng da các loại nước đóng chai với tên gọi như *Mount Fuji (Núi Phú Sỹ)* hoặc *L'eau du Robinet (Nước rô-bi-nê)*, với giá lên đến 7 đôla/chai. Anh ta mô tả lợi ích của các sản phẩm - chẳng hạn như loại kia thì "lợi tiểu tự nhiên và có tác dụng giải độc" - và đưa ra những lời gợi ý. Nếu thực khách quyết định mua bất kỳ loại nước nào, anh ta sẽ rót loại đó vào ly, sau đó đặt chai nước còn dư vào xô đá đặt ngay cạnh bàn. Anh ta cũng ráng hỏi xem ý kiến các thực khách về loại nước này, và các thực khách đồng ý rằng vị của nó rõ ràng là ưu việt hơn nước máy, mô tả là "mát hơn" và "ngọt hơn".

Bạn có thể thấy ngay trò mưu mẹo này: Tất cả các loại nước đều là "lợi tiểu tự nhiên và có tác dụng giải độc", và *L'eau du Robinet* cũng chỉ là từ tiếng Pháp của "nước máy". Trên thực tế, thay vì được đóng chai ở những vùng xa lạ trên toàn cầu, những loại nước nhìn bề ngoài có vẻ là cao cấp đều có chung một nguồn gốc phổ biến và hết sức tầm thường: một vòi nước nằm bên ngoài nhà hàng. Người phục vụ nước đã làm cái trò dơ bẩn này với sự giúp đỡ của một cái vòi và vài cái phễu, cười nhạo hiệu quả bất ngờ của nước trước khi anh ta bước vào trong và mô tả rất nhiều đặc tính độc nhất của các loại nước đóng chai cho khách hàng.

Có lẽ Penn và Teller quan tâm nhiều đến giá trị giải trí hơn là tính nghiêm ngặt trong khoa học, nhưng những cuộc thí nghiệm có kiểm soát cũng đã cho ra những kết quả căn bản tương tự. Trong một cuộc thí nghiệm, các nhà nghiên cứu đến từ Caltech và Stanford yêu cầu những người mới biết uống rượu vang nếm thử và xếp loại 5 loại rượu khác nhau có giá

từ 5 đôla đến 90 đôla một chai. Khi thực hiện kiểm tra giấu nhãn, họ tỏ ra thích các loại rượu gần như ngang nhau, nhưng khi được cho thấy giá cả, thì họ lại thích những loại đắt tiền hơn. Điều mà những người tình nguyện này không nhận ra đó là họ thực sự chỉ uống một loại rượu được dán các nhãn giá khác nhau - và họ đánh giá nó ngon hơn khi nó được dán nhãn giá cao hơn.

Mọi thứ từ màu sắc của logo hay của chính sản phẩm cho đến hình dáng của bao bì đều có thể làm thay đổi sở thích của mọi người theo cách mà không thể nắm bắt được qua các cuộc kiểm tra giấu nhãn. Tại sao sự việc lại như vậy? Chẳng lẽ chúng ta không biết mình thích gì ư? À, như đã thấy ở chương 3, lựa chọn của chúng ta phụ thuộc nhiều vào bản sắc mà những lựa chọn này thể hiện, cũng như kết quả mà những lựa chọn này mang lại. Khi nói chúng ta thích *Nước rô-bi-nê* hay loại rượu đắt tiền hơn, thì đó có thể là trường hợp bộ quần áo mới của hoàng đế [25] - chúng ta không muốn tỏ ra với bản thân hay với người khác là có khẩu vị không tinh tế, hay thích một chai rượu vang rẻ tiền hơn một chai rượu thượng hạng. Nhưng chúng có thể tác động đến những lựa chọn của chúng ta ở một mức độ sâu sắc hơn chăng? Những ai trong chúng ta không phải là chuyên gia ẩm thực, nghĩa là, phần lớn chúng ta, đều cần phải dựa vào nguồn thông tin bên ngoài để chọn cho tốt. Và như sẽ thấy ở phần kế tiếp, một số loại thông tin đem lại nhiều thông tin hơn một số loại khác.

Giả dụ bạn thích nước đóng chai hơn bởi vì bạn tin nó vệ sinh hơn nước máy. Bạn sẽ không cô đơn: Gần phân nửa số người uống nước đóng chai mua nó một phần hay chủ yếu là vì lo ngại đến độ an toàn của nước máy. Họ bị lôi kéo không chỉ bởi những phát ngôn viên mặc áo blu trắng đưa ra những con số thống kê về tính vượt trội của nước đóng chai mà còn bởi những hình ảnh như tấm hình in trên chai nước Crystal Geyser Natural Alpine Spring Water đang nằm trên bàn làm việc của tôi. Một mặt nó thể hiện hình ảnh những ngọn núi Ossipee chưa bị tàn phá - nguồn nước - mặt kia thì đưa ra câu "Luôn được đóng tại nguồn để đảm bảo chất lượng, mùi vị và sự tươi mát. CÓ SỰ KHÁC BIỆT." Gần như trên nhãn của mọi loại nước đóng chai đều khoe mẽ rằng đây là sản phẩm "tinh khiết", "tươi mát", và/hoặc "tự nhiên", và dĩ nhiên là được thể hiện bằng những hình ảnh ngọn núi, con suối, sông băng hay là những nguồn nước sơ khai ẩn sâu trong các vùng còn hoang sơ. Hàm ý là bất kỳ loại nước nào nếu không được đóng trong loại chai như thế thì có thể là không tinh khiết và không tự nhiên, là nguy hiểm nữa. Chiến lược quảng cáo này có vẻ là quá giản dị, nhưng nó đã thành công vang dội. Năm 1987, người Mỹ trung bình uống 5,7 gallon nước đóng chai mỗi năm; 20 năm sau, con số này gần như tăng lên gấp năm lần là 27,6 gallon, cao hơn mức tiêu thụ của cả sữa và bia.

Kiểm tra kỹ hơn cho thấy sự kỳ diệu của nước đóng chai phần lớn chỉ là do lừa dối khách hàng. Chẳng có gì trên chai Crystal Geyser thực sự chỉ ra rằng nước của nó có chất lượng cao hơn, hay ngon miệng hơn, hay tươi mát hơn thứ nước chảy ra từ vòi nước trong bếp của bạn, hay từ những chai nước của các đối thủ cạnh tranh. Có thể có "sự khác biệt", nhưng đó là gì và so với cái gì? Thuật ngữ hợp pháp cho mưu chước này là "sự tâng bốc", mà Hội đồng Thương mại Liên bang (FTC - Federal Trade Commission) định nghĩa là những tuyên bố chủ quan mà "các khách hàng thông thường sẽ không cho là quan trọng". Sự tâng bốc bao gồm lời nói cường điệu của Pin con Thỏ (Energizer Bunny), cũng như các ngôn từ và câu chữ như "tốt nhất", "cải tiến", "tinh vi", "ngon miệng", "bạn sẽ yêu nó", "trẻ hơn

nhiều" và rất nhiều những từ ngữ thông dụng nghe có vẻ lôi cuốn nhưng mang rất ít ý nghĩa. Thế nhưng, rõ ràng là người ta *có* quan tâm đến sự tâng bốc một cách nghiêm túc, ít nhất đủ để khuyến khích các nhà tiếp thị tiếp tục sử dụng khi họ thấy nó đã làm tăng doanh số bán hàng ra sao.

Người tiêu thụ nước đóng chai chắc hẳn đã tin hoàn toàn vào sự tâng bốc; họ trả cao hơn 1.000 lần cho mỗi gallon thứ "thần dược" được đóng chai so với nước máy. Tuy nhiên, hóa ra một phần tư các nhãn hiệu nước đóng chai *là* nước máy, cũng lấy từ chính nguồn nước thành phố cung cấp cho các hộ dân và các vòi nước công cộng. Với số còn lại, nhãn mác của chúng nêu chính xác các yếu tố kỹ thuật, nhưng sản phẩm thường không giữ đúng lời hứa như đã nêu. Ví dụ như sản phẩm "Nước Suối Ba Lan" (Poland Spring) lấy nước từ các giếng khoan, gồm một giếng nằm dưới bãi đỗ xe và một giếng nằm giữa bãi rác và khu vực xử lý rác thải bất hợp pháp trước kia. Mặc dù cả hai nơi này đều là "nước suối" theo định nghĩa - những mạch nước ngầm tự phun lên khỏi mặt nước - nhưng chắc chắn là chúng không được lấy từ những địa điểm tuyệt đẹp như những cái nhãn trên chai đã đập vào tâm trí ta. Thực ra, các tiêu chuẩn chất lượng liên bang đối với nước máy thì nghiêm ngặt hơn và buộc phải tuân thủ hơn so với các tiêu chuẩn của nước đóng chai, vì vậy cũng có thể là bất kỳ loại nước đóng chai nào cũng "khác biệt" theo nghĩa xấu (mặc dù phần lớn trường hợp thì cả nước máy lẫn nước đóng chai đều an toàn).

Chúng ta thích suy nghĩ theo kiểu chức năng của thị trường tự do là bảo vệ chúng ta khỏi những sản phẩm có chất lượng xấu hoặc không cần thiết. Xét cho cùng, nếu các nhãn hàng đơn lẻ đều cạnh tranh với nhau thì điều dường như hợp lý là để thành công thì họ phải phát triển những sản phẩm cao cấp mà người ta cần. Và chẳng lẽ những quảng cáo giả dối và quá cường điệu của một sản phẩm sẽ không bị đối thủ cạnh tranh chỉ ra và bác bỏ hay sao? Không, khi mà thông đồng với "kẻ thù" thì có lợi hơn là lật tẩy toàn bộ ý nghĩa của sản phẩm mà bạn cũng đang bán. (Bạn chưa từng thấy những kiểu có qua - có lại như thế này trước đây sao?) Các nhãn hàng khác nhau thậm chí có thể là chủ động hợp tác với nhau khi chúng cùng thuộc một tập đoàn khổng lồ, mà trường hợp này rất thường xảy ra.

Sau tất cả những cách phân biệt thái quá giữa hai sản phẩm, hóa ra San Pellegrino và Perrier đều là sở hữu của công ty Nestlé, cùng với 28 nhãn hàng nước đóng chai khác nữa. Do vậy bạn sẽ thấy mức độ cạnh tranh quảng cáo giữa chúng không bằng giữa Coke và Pepsi. Và vì hai nhãn nước đóng chai bán chạy nhất tại Mỹ là thuộc sở hữu của Pepsi (nhãn Aquafina) và Coke (nhãn Dasani), nên đúng là bạn không thể nào thấy chúng được quảng cáo hùng hổ là có lợi cho sức khỏe so với nước ngọt, mặc dù đó là một trong những tuyên bố hợp pháp ít ỏi của chúng. Hiện tượng này chắc chắn là không giới hạn ở nước đóng chai; Philip Morris và R. J. Reynolds, là các công ty trực thuộc tập đoàn Altria và chỉ riêng Reynolds American đã kiểm soát khoảng 80% thị trường thuốc lá tại Mỹ. Họ có 47 nhãn hàng khác nhau, bao gồm Camel, Basic, Kool, Chesterfield, Parliament, Winston, Salem, Virginia Slims và dĩ nhiên là Marlboro. Phần lớn các loại ngũ cốc bán tại siêu thị được sản xuất bởi Kellogg hoặc General Mills, và phần lớn mỹ phẩm là từ L'Oréal hay Estée Lauder.

Trong hầu hết các đấu trường thương mại, các nhà sản xuất đang thôn tính công ty khác, bị công ty khác thôn tính hay đang bán lại thương hiệu. Kết quả là những tập đoàn

khổng lồ ít ỏi này sẽ quyết định một cách chính xác mức độ đa dạng giữa các sản phẩm của mình từ rất lâu trước khi chúng có mặt trên các quầy hàng, và họ không bận tâm đến việc tạo ra sự đa dạng thật sự. Mà đúng hơn là họ nhắm vào việc tối đa hóa sự khác biệt về hình ảnh, từ đó tạo ra *ảo giác* về sự đa dạng và thu hút số lượng lớn nhất người tiêu dùng thuộc nhiều thành phần khác nhau với chi phí thấp nhất.

Nước trong một chai Crystal Geyser giá 1,3 đôla cũng được lấy cùng một nguồn với nước trong chai 365 Organic giá 1 đôla của Whole Foods, và trong thực tế thì rất nhiều sản phẩm trên quầy tại các siêu thị chỉ khác nhau ở mỗi nhãn mác. Thuốc gốc [26] bắt buộc phải có hiệu quả tương đương sinh học như thuốc có nhãn mác theo quy định của FDA [27], nhưng lại rẻ hơn, ngay cả khi chúng cũng do cùng một công ty sản xuất ra, và trong trường hợp này chúng được biết đến dưới tên "thuốc gốc có đăng ký". Ví dụ như thuốc chống nhiễm mỡ trong máu (anticholesterol) Simvastatin mang nhãn hiệu Zocor do Merck sản xuất, nhưng những viên thuốc gốc con nhộng cũng được sản xuất tại xưởng thuốc của Merck, có thể có logo của Merck và được bán ở dạng thuốc gốc tại các nhà thuốc Dr. Reddy.

Ngay cả khi các sản phẩm không giống nhau thì chúng vẫn có thể tương đồng nhiều hơn chúng ta nghĩ. Cả hai thương hiệu mỹ phẩm của Lancôme và Maybelline đều thuộc L'Oréal, mặc dù chúng rất khác nhau về hình ảnh và nhắm đến những lớp đối tượng khác nhau. Các loại kem nền được sản xuất ở cùng một nhà máy, thành phần gần như giống nhau, và theo như "kẻ do thám mỹ phẩm" Paula Begoun, chẳng thể phát hiện được sự khác biệt khi sử dụng. Khi bạn mua một hộp phấn nền mềm và hoàn hảo "Magique" của Lancôme với giá 37 đôla thay vì mua một hộp phấn nền "Giấc mơ của New York" của Maybelline với giá 8,99 đôla, thì bạn đang trả tiền cho một thứ gì đó khác chứ không phải là chất lượng sản phẩm.

Các công ty xoay sở theo cách này bởi vì họ không những kiểm soát một loại sản phẩm cụ thể nào đó mà còn cả những đối thủ cạnh tranh bề ngoài, khiến chúng ta rất khó đánh giá đâu là khác biệt thật sự và đâu là khác biệt giả tạo. Chúng ta có khuynh hướng cho rằng sản phẩm đắt tiền hơn thì có chất lượng tốt hơn; nếu một sản phẩm rẻ tiền cũng có hiệu quả tương tự, thì chẳng lẽ các nhà sản xuất lại bỏ qua cơ hội để quảng cáo nó hay sao? Nhưng khi cả hai nhãn hàng đều do một công ty sản xuất, thì việc bán cùng sản phẩm theo hai nhãn hiệu khác nhau với mức giá khác nhau là có lợi hơn, đánh lừa những người có ví dầy hơn phải trả tiền nhiều hơn.

Kết quả gộp lại của những chiến thuật này là mặc dù chúng ta có thể cảm nhận có sự đa dạng rất lớn, nhưng thực tế chúng ta có các tùy chọn về chất lượng ít hơn hẳn so với chúng ta nghĩ. Điều này khiến chọn lựa trở thành một quá trình đầy khó khăn và trở ngại và rối rắm vì phải mất rất nhiều công sức để cố gắng tìm ra giải pháp từ một số lượng quá nhiều những tùy chọn mà chẳng có căn cứ nào cả, và chúng ta không thể làm gì khác ngoại trừ tự hỏi liệu mình có đang bị lừa gạt hay không. Chúng ta chuyển sang Internet, báo chí, và bất cứ thứ gì có thể giúp giải quyết nhanh chóng và hiệu quả những quảng cáo láo để mình có thể đưa ra quyết định có ý nghĩa. Nhưng ngay cả một nguồn tin ít thiên vị nhất cũng không thể đảm bảo là một điều mới tìm thấy vào ngày mai sẽ không làm đảo lộn những thông tin ta có được, vì vậy càng tìm kiếm thông tin, chúng ta càng trở nên rối bời. Đầu óc quay cuồng, bạn có thể đầu hàng và nói "Tôi không quan tâm việc những tác động này có thao

túng lựa chọn của tôi hay không. Tôi đang khát, và chỉ muốn uống nước, và chai Crystal Geyser là tốt rồi. Trông nó thật tinh khiết và mát lành." Chẳng ai muốn phải chịu đau đớn trước mỗi lựa chọn nhỏ nhặt, và lẽ ra phải thế, nhưng nếu lựa chọn chính là biểu hiện của tự do và quyền làm chủ, thì có phải là chúng ta đang tự lừa dối bản thân bằng cách vờ rằng mình đã có những lựa chọn có ý nghĩa với tư cách là người tiêu dùng chăng?

IV. VIÊN NHỘNG ĐỎ

Chuông báo thức reng và bạn thức dậy, vẫn còn mệt mỏi sau một đêm thức khuya. Bạn mò mẫm lấy chai nước đặt trên tủ đầu giường, và sau khi tợp một ngụm, bạn hướng đôi mắt còn lờ mờ đọc hàng chữ ghi trên nhãn: "…tự nhiên… mát lạnh… bảo vệ môi trường." À, giờ thì khá hơn rồi, tuy thế có lẽ bạn sẽ uống thêm ít nước có chứa caffein. Vì hết cà phê và chẳng muốn chờ đến khi ló đầu ra khỏi cửa đi làm, bạn lê bước vào bếp và lôi ra một lon Coke trong tủ lạnh. Mẹ bạn sẽ nói gì nếu thấy bạn ngay lúc này nhỉ! Bạn tợp một ngụm, liếm môi, rồi vào phòng tắm đánh răng. Ống kem xẹp lép và gần như bị nặn không còn gì. Tối nay đi siêu thị nhớ lấy một ống kem Colgate nhé. Mà đúng ra, chắc là bạn nên ngoáy vội một danh sách mua hàng ngay bây giờ. Bạn có thể dành ra ít phút. Thế là bạn lấy miếng lót cạnh điện thoại, vơ một cây bút và ngồi phịch xuống chiếc ghế salon màu xanh lục.

Ngay lúc đó chuông cửa reng. Hả? Bạn liếc đồng hồ, và rõ ràng là còn quá sớm để có khách đến nhà. Có lẽ bạn lờ nó đi và quay lại với danh sách mua hàng, nhưng tiếng chuông lại reng. Bạn vuốt tóc, sửa lại chiếc áo ngủ và đi ra cửa. Qua lỗ nhỏ trên cửa, bạn thấy một người đàn ông vận đồ đen từ đầu đến chân. Ông ta hơi ngả về trước và chiếc mũ lưỡi trai hơi sụp xuống. Không hiểu tại sao, nhưng bạn có cảm giác ông ta có một điều gì đó quan trọng để thông báo với bạn. Nếu mở cửa, cuộc đời bạn sẽ thay đổi, và không phải theo cái kiểu trúng thưởng của công ty Publishers Clearing House đâu (tên một công ty marketing trực tuyến có trúng thưởng cho khách hàng may mắn). Bạn hít một hơi thật sâu và để cho ông ta vào.

"Không biết là ông có sẵn sàng xem những gì mà tôi sắp đưa ra hay không, nhưng rủi thay, chúng ta sắp hết thời gian rồi," ông nói.

"Ông có muốn uống chút gì không? Coke nhé?" Bạn nói.

Ông ta cau mày. "Tôi đang cố giải phóng đầu óc của anh đây."

"Vậy hả, cám ơn ông?" Lẽ ra không nên mở cửa cho ông ta. Thế nhưng bạn vẫn chăm chú theo dõi diễn tiến của sự việc.

"Tất cả những thứ này là nhà tù giam hãm đầu óc của anh, một thế giới trong mơ được dựng lên để kiểm soát chúng ta. Anh có muốn xem cái gì là thực không?" Ông ta thò vào túi, rút tay ra và giơ lòng bàn tay hướng về phía bạn, mỗi lòng bàn tay là một viên nhộng. "Nếu uống viên màu xanh, câu chuyện sẽ chấm dứt, anh sẽ thức dậy và cứ tin vào bất kỳ điều gì

anh muốn. Nếu uống viên màu đỏ, anh sẽ ở trong Xứ Sở Thần Tiên, và tôi sẽ chỉ cho anh thấy cái lỗ hang thỏ sẽ đi sâu đến mức nào. Hãy nhớ, tất cả những gì tôi nêu ra đây đều là sự thật, không gì khác."

Nước và Coke khiến dạ dày của bạn cảm thấy không ổn lắm. Làm sao bạn lại để mình rơi vào tình cảnh này? Lẽ ra bạn phải biết rõ hơn. Lẽ ra bạn phải biết rõ hơn ngay bây giờ, vậy thì tại sao bạn lại với lấy viên nhộng đỏ? Bạn nốc ực nó vào miệng, và rồi ánh sáng mờ dần rồi trở nên tối hẳn. Trong thoáng chốc, bạn như bị chìm sâu xuống và chẳng biết mình đang ở đâu. Thế rồi bạn thức giấc.

..

Cảnh trên được phỏng từ bộ phim ra mắt năm 1999, *Ma Trận*, nói về một thế giới mà trong đó loài người bị các cỗ máy nhân tạo thông minh biến thành nô lệ. Khi chúng ta tạo ra những tiến bộ về công nghệ ở một tốc độ quá nhanh, đôi khi chúng ta chỉ có thể tự hỏi phải chăng *Ma Trận* là dự báo chứ không phải là phỏng đoán.

"Một ngày nào đó chuyện này sẽ thực sự xảy ra nếu chúng ta không cẩn thận," vài giọng nói cất lên.

"Ồ, đừng ngớ ngẩn thế. Đó chỉ là thứ *tiểu thuyết* khoa học thôi," giọng khác đáp lại.

"Lũ ngốc!" chỉ một số rất ít giọng nói cất lên. "Nó đã xảy ra rồi. Mọi người cho là chúng ta đang làm chủ cuộc sống của mình chăng? Không đâu. Có rất nhiều thế lực xung quanh đang tác động lên từng chuyển động của ta và đang thay đổi chính từng đường thớ của hiện thực."

Có khả năng là bạn sẽ thấy mình thuộc về nhóm thứ nhất hoặc nhóm thứ hai, hay có thể bạn dao động qua lại hai nhóm này. Nhưng hãy suy nghĩ một chút về quan điểm của người đàn ông bí ẩn, người đã mời bạn những viên nhộng, rõ ràng là ông ta thuộc về nhóm thứ ba. Có thể ông ta bị chứng hoang tưởng, nhưng không có nghĩa là những thế lực kia sẽ không thâu tóm ông - và cả chúng ta. Những cỗ máy đồ sộ điều khiển lựa chọn của chúng ta, thường là ta không biết, có thể để lại cho ta cảm giác ít nhân tính hơn. Trong *Ma Trận*, con người vẫn có cơ thể bằng xương bằng thịt, nhưng những cơ thể đó chỉ là những cỗ máy phát ra năng lượng cho cái đế chế của các loại máy móc có trí thông minh nhân tạo. Bị cắm vào Ma Trận, họ là một phần của chương trình xây dựng cho họ một cuộc sống dường như bình thường, trong khi đồng thời tất cả đều bị hút cạn kiệt vì lợi ích của các chúa tể người máy tàn bạo. Do vậy mà bản thân họ cũng không khác gì những cỗ máy. Thuật ngữ "rô-bô", có nguồn gốc từ tiếng Séc là *robota*, có nghĩa là "lao động cưỡng bức", có thể áp dụng vào trường hợp này một cách hoàn hảo.

Chúng ta cũng thế, chúng ta có thể có cảm giác mình là rô-bô nếu nghĩ rằng chính chúng ta cũng phụ thuộc vào việc lập trình và bị điều khiển kiểm soát bởi những thế lực tàn bạo của nền công nghiệp tư bản. Lựa chọn ư? A! Lựa chọn thực sự duy nhất mà chúng ta có là quyết định chọn viên nhộng nào. Viên đỏ ư? chỉ là vớ vẩn ư? Có nên đổ lỗi cho những nhà

tiếp thị đã cố lợi dụng thiên kiến của chúng ta để tạo ra những khác biệt mà thực tế là rất ít hoặc không hề tồn tại chăng? Hay là chọn viên xanh, bởi nếu nó đem lại cảm giác *thực* cho lý trí thì làm sao mà nó không thực được? Nếu bộ não của chúng ta "dịch" hoa hồng thành một tên gọi kém ngọt ngào hơn, màu hồng thành một màu sắc kém sặc sỡ hơn, Coke chứa trong một loại lon khác hẳn "kém Coke" đi, thì những khác biệt này lại không trở nên thực với chúng ta hay sao? Và chúng ta nên du hành đến Xứ Sở Thần Tiên hay cứ ở yên tại chỗ đây?

V. BỘ NÃO NGHIỆN COKE CỦA BẠN

Một phụ nữ nằm trong một cỗ máy khổng lồ, tối tăm và bị lèn chặt như trong quan tài. Tai cô ta bị tấn công bởi những tiếng lách cách rất lớn, vang dội khắp phòng. Đầu cô ta bị giữ cho cố định bằng một chiếc lồng vừa khít, một nhà tù theo nghĩa đen đối với đầu óc của cô ta. Cô ta được truyền một loại dung dịch đường đơn qua một cái ống nhỏ với liều lượng chính xác. Chỉ có cặp mắt là chuyển động, nhìn những hình ảnh dao động trên màn hình ở trước mặt. Những thiết bị kỳ quặc trên tường rọi những tia sóng điện từ qua không khí và thâm nhập vào não bộ, cho phép các máy vi tính có thể nghe lóm được những suy nghĩ của cô ta. Lẽ nào rốt cuộc rồi thế giới lại thành thế này chăng? Chúng ta phải lắng nghe những kẻ luôn nhìn thấy âm mưu ở khắp mọi nơi và những kẻ viết truyền đơn về ngày-tận-thế chăng?

Thực ra, đây là một phần trong loạt thí nghiệm vô hại được thực hiện ở Houston trong năm 2004, một dạng khác của dạng thử vị giấu nhãn. Bước kiểm tra đầu tiên tương đối dễ hiểu: Những người tham dự đã nhấp Coke hoặc Pepsi được bơm vào miệng họ mà không được cho biết loại nào là loại nào, sau đó họ được hỏi thích loại nào hơn. Phân nửa thì thích Pepsi, và nửa còn lại thì thích Coke. Khoảng phân nửa cho biết thường ngày họ hay mua Pepsi, và nửa còn lại thì mua Coke. Điều thú vị là có khả năng người ta sẽ mua Coke khi họ quyết định mua hàng theo sở thích đã nêu của mình nhưng lúc thử giấu nhãn lại thích Pepsi hơn (hoặc ngược lại). Phát hiện này khiến những nhà nghiên cứu ngạc nhiên đến nỗi họ phải thử lại thí nghiệm nhiều lần với nhiều người khác để chắc chắn rằng kết quả của đợt thí nghiệm không phải là sự may mắn.

Nếu thực sự người ta chọn mua một loại soda nào đó dựa trên sở thích khi họ nếm thử, thì họ đang làm một việc không tốt lắm. Tung một đồng xu và thành khách hàng của Coke nếu đó là mặt ngửa, hay một khách hàng của Pepsi nếu đó là mặt sấp, thì kết quả cũng thế thôi. Chuyện gì đang diễn ra vậy? Ở bước kế tiếp, bước tương tự như một quá trình tẩy não kỳ quái mà tôi đã mô tả ở trên, những người tự nhận mình là thích Pepsi hoặc Coke bị cột vào một cỗ máy chụp não cộng hưởng từ chức năng (fMRI - functional Magnetic Resonance Imaging), có chức năng đo hoạt động của não bộ bằng cách sử dụng từ trường công suất lớn để theo dõi dòng chảy của máu trong não. Hóa ra một phần của não được gọi là vỏ thùy giữa trán (ventromedial prefontal cortex), có liên quan đến việc đánh giá những phần thưởng cơ bản như là vị dễ chịu, thì hoạt động tích cực hơn khi những người tham gia nhấp ngụm soda

mà sau đó họ báo cáo là thích hơn. Trong trường hợp này, họ đang đánh giá từng loại hợp chất bao gồm cafein, đường và hương vị hoàn toàn bằng giác quan.

Dĩ nhiên, khi uống Pepsi và Coke trong đời sống hàng ngày, chỉ trong trường hợp rất hiếm chúng ta mới thực hiện thử vị giấu nhãn. Trong một thí nghiệm theo dõi sau đó, người ta lại thử các loại nước có gaz (soda) đồng thời được kiểm soát bởi một cỗ máy fMRI. Người tham gia thí nghiệm được báo là các mẫu thử có thể là Coke hoặc không phải Coke, nhưng thực ra luôn luôn là Coke. Phân nửa số lần nhấp thử người ta được thấy trước khi uống hình ảnh của một lon Coke, phân nửa còn lại chỉ thấy trước có một ánh sáng màu, nhưng không ám chỉ gì đến việc những người tham gia đang uống gì. Kết quả là có 75% số người thích mùi vị mà trước đó họ được xem qua hình ảnh lon Coke hơn so với hình ảnh ánh sáng, mặc dù họ chẳng uống gì khác ngoài Coke. Sự hiện diện của hình ảnh Coke cũng dẫn đến hoạt động não bộ được tăng cường ở các vùng khác, vùng hồi hải mã (hippocampus) và vùng vỏ não trước trán lưng bên (dorsolateral prefontal cortex), cả hai vùng đều được dùng đến khi người ta gợi nhớ đến những trải nghiệm về tình cảm trước đó. Nói cách khác, người ta đang "nếm nhãn hiệu". Ở chừng mực có liên quan đến não, thì những lần nếm có liên quan đến Coke đem lại cảm giác ngon hơn so với những lần nếm liên quan đến ánh sáng. Tín hiệu từ những gai vị giác bị lấn át bởi hoạt động khác của não khi người ta thấy chiếc lon màu đỏ mà họ đã biết quá rõ. Khi thí nghiệm này được lặp lại ở sản phẩm Pepsi và logo của Pepsi, nó đã không cho ra tác động tương tự, giả thuyết là chúng ta không có mối liên kết với Pepsi như với Coke. Tại sao lại như vậy?

Nhiều năm trước, trên một chuyến bay, tôi đã bất ngờ gặp câu trả lời khả dĩ cho câu hỏi này. Trong thời gian phục vụ nước uống cho chuyến bay, người hành khách cạnh tôi đã trở nên kích động khi tiếp viên báo rằng họ chỉ có Pepsi. "Thưa ông, chúng tôi không phục vụ Coke ạ," cô ta nói. "Ông uống Pepsi vậy nhé?" Ông ta trả lời dứt khoát là không thể. Tôi hỏi người đàn ông liệu ông ta có thực sự phân biệt được giữa hai loại hay không và nếu có thì tại sao ông lại thích Coke hơn Pepsi? "Tôi cũng không chắc có thể phân biệt được," ông ta đáp. "Có vẻ như Coke thì lúc nào cũng hợp lý. Ý tôi là Coke giống như Giáng sinh vậy. Cuộc sống sẽ thế nào đây nếu không có Giáng sinh?"

Nhưng tại sao Coke lại giống Giáng sinh mà không phải là Pepsi? Coke liệt kê thành phần bao gồm nước carbonat, đường fructose cao tổng hợp từ ngô, màu caramel, axit phosphoric, caffein và các hương liệu tự nhiên. Pepsi cũng thế, và "các hương liệu tự nhiên" của nó gần như là đồng nhất ở mùi vị. Giữa hai nhãn hàng này cũng có một số khác biệt, đáng kể nhất là vị ngọt ở Pepsi thì dịu hơn và Coca-Cola thì vẫn tạo mùi cho sản phẩm của mình bằng chính lá coca được đặt tên cho sản phẩm (dĩ nhiên là sau khi loại bỏ hàm lượng cocain), nhưng những cuộc thí nghiệm giấu nhãn tiêu chuẩn cho thấy những khác biệt này là không đáng kể. Vậy thì có phải chúng ta thích Coke hơn chỉ vì não chúng ta nghiện logo của Coke?

Kể từ khi ra đời năm 1885, Coke đã khắc ghi dấu ấn của nó, thông qua việc quảng cáo xông xáo và thường là tài tình, vào tâm trí của người tiêu thụ và nền văn hóa Mỹ. Coca-Cola là một trong những công ty đầu tiên nhận ra rằng hình ảnh thậm chí còn quan trọng hơn cả sản phẩm. Qua hơn một thế kỷ, công ty đã tiêu tốn hàng tỷ đôla để quảng bá hình ảnh

thương hiệu của mình ở khắp mọi nơi, và hình ảnh nổi tiếng của chiếc lon được sơn một lớp màu đỏ đặc biệt, trên các kênh truyền hình thương mại, quảng cáo ở tạp chí và đặc biệt là trong các bộ phim của Hollywood. Hình ảnh lon Coke đã xâm chiếm tầng lớp thấp của 2 Times Square ở Manhattan kể từ năm 1932. Công ty đã phái đi 248 "quan sát viên kỹ thuật" ra nước ngoài trong Thế chiến II để giúp đỡ chai Coke phía sau các chiến tuyến. Norman Rockwell được giao nhiệm vụ vẽ những tấm áp phích về các cậu bé ở các trang trại kiểu Mỹ nhấp ngụm Coke khi đang nhảy xuống vũng nước sâu. Bạn còn nhớ quảng cáo của Coke về tất cả những thanh thiếu niên trên toàn thế giới đứng trên đỉnh đồi và hát một bài hát có câu "Tôi muốn mua cho thế giới một lon Coke" chăng? Bài hát đó sau này đã lọt vào bảng xếp hạng 10 bài hát được yêu thích nhất. Người ta trả tiền để nghe một bài hát quảng cáo đấy! Rõ ràng, Coke không chỉ là một loại nước giải khát, mà còn hơn thế nữa.

Thực tế, cùng với bất kỳ biểu tượng nào khác mà nó có thể tượng trưng, thì Coke *là* Giáng sinh. Khi nghĩ đến Ông già Noel, thì bạn tưởng tượng gì nào? Rất nhiều khả năng là bạn sẽ thấy một ông lão mập mạp, vui nhộn, quần áo và nón màu đỏ, giày và thắt lưng màu đen, và một nụ cười rộng lượng trên đôi má hồng hào. Hình ảnh Ông già Noel này do họa sĩ vẽ tranh minh họa người Thụy Điển Haddon Sundblom sáng tạo ra, người đã được Coca-Cola giao nhiệm vụ vẽ các quảng cáo về hình ảnh Thánh Nick đang phân phát Coke cho những em nhỏ khát nước trên thế giới. "Trước khi có những bức ảnh minh họa của Sundblom, thì Ông già Noel được minh họa vận nhiều màu sắc khác nhau như xanh dương, vàng, xanh lá hoặc màu đỏ," Mark Pendergrast đã viết như thế trong quyển *Vì Chúa, Đất nước và Coca-Cola*. "Trong nghệ thuật Châu Âu, hình tượng ông già Noel thường cao và hốc hác, trong khi Clement Moore mô tả ông như là một tiểu yêu trong 'Một cuộc viếng thăm từ Thánh Nicholas.' Bạn có bao giờ để ý thấy màu sắc của bộ quần áo mà Ông già Noel mặc có cùng màu đỏ với nhãn chai Coke không? Đây chẳng phải là ngẫu nhiên: Công ty Coca-Cola đã mua bản quyền cho màu này. Ông già Noel rõ ràng là Ông già Coke.

Và còn nữa. Chính trải nghiệm của tôi đã nói với tôi rằng Coke còn là sự tự do. Bạn còn nhớ chuyến đi của tôi đến Berlin không? Giữa lúc chào mừng sự kiện Bức tường Berlin sụp đổ vào tháng 11/1989, những lon Coke miễn phí đã được chuyền tay nhau. Chỉ đến khi tôi nghiên cứu về các chiến dịch quảng cáo của Coke nhiều năm sau đó, tôi mới nhớ lại những lon Coke miễn phí này. Đúng thế, tôi đã có một lon Coke vào cái ngày mà mọi người hoan nghênh như là chiến thắng của sự tự do. Giờ đây tôi nhớ lại rằng khi tôi tự hào cầm trong tay một mảnh đầy màu sắc của Bức tường ấy bằng tay trái, mà chính tôi cũng đã góp phần đập vỡ nó, thì bên tay phải tôi cũng đang cầm một lon Coke. Có thể là kể từ ngày đó, sở thích của tôi dành cho Coke đã trở nên vững chắc, gắn nó với tự do và những lý tưởng khác của nước Mỹ.

Tại buổi lễ khánh thành bảng hiệu Coke mới ở thành phố New York vào năm 2004, Michael Bloomberg, thị trưởng New York, đã phát biểu trên chương trình được trực tiếp qua truyền hình toàn quốc, "Tấm bảng hiệu này thực sự là biểu tượng cho nước Mỹ cũng như rất nhiều thứ khác… Coca-Cola là đối tác vĩ đại của thành phố New York và cũng là đối tác vĩ đại của nước Mỹ. Thực sự nó ủng hộ tất cả những gì là tốt đẹp." Kết quả của việc thường xuyên được nhắc đến bằng những thông điệp kiểu này là khi chúng ta thấy logo trên một lon Coca-Cola, chúng ta cảm thấy tốt đẹp, và những cảm xúc tích cực này đã làm

tăng thêm sự ngon miệng cho loại nước có gaz này. Coke không chỉ là mùi vị của đường và các hương liệu tự nhiên; mà nó còn có vị của tự do.

VI. CON KHỈ ĐỘT NẶNG 500 CÂN TRONG PHÒNG

Con người yêu tự do (và con người uống Coke) trong bạn có thể đang nghĩ rằng hẳn bạn có thể làm gì đó nhằm bù lại tất cả tiền của và công sức đã âm thầm bỏ ra để dự đoán hoặc dẫn dắt từng cử động của bạn. Vì trước hết, bạn đang bắt đầu chú ý nhiều hơn. Đúng vậy, có thể là đôi khi bạn nhìn bằng ánh mắt điên dại, nhưng đó là cái giá mà bạn sẵn lòng trả để "giải phóng đầu óc".Tôi muốn giúp đỡ bạn, vậy hãy để tôi cảnh báo về những cái bẫy có thể xảy ra của chiến lược này.

Trong nghiên cứu tâm lý học về sự tập trung chú ý, có một phần là về đoạn phim ngắn, nổi tiếng trong đó có 3 sinh viên mặc đồ trắng và 3 sinh viên mặc đồ đen, thành viên mỗi nhóm chuyền banh qua lại cho nhau , đồng thời thay đổi vị trí liên tục trong lúc chuyền. Mục tiêu của người xem là đếm số lần chuyền banh của đội trắng. Nếu bạn muốn tham gia, đây là điều mà tôi khuyến khích, bạn có thể xem đoạn phim này trực tiếp ở http://viscog.beckman.uiuc.edu/flashmovie/15.php.

....

Có rất nhiều hoạt động trong đoạn phim, vì vậy nếu muốn đếm chính xác, bạn cần phải chú ý kỹ đến đội trắng trong toàn bộ thời gian. Khi nào xong, hãy đọc tiếp nhé.

....

Đội trắng đã chuyền banh 14 lần. Xin chúc mừng nếu bạn đã đếm đúng hoặc gần đúng! Tiện thể, bạn có để ý thấy điều gì hơi khác lạ trong đoạn phim không? Có lẽ bạn nên mở ra xem lại, lần này không tập trung vào đội trắng nữa. Đọc tiếp khi bạn xem xong nhé.

....

Khoảng giữa đoạn phim, xuất hiện một người đàn ông cải trang thành con khỉ đột đi chậm rãi từ bên phải đến chính giữa màn hình, anh ta quay mặt trực diện về máy quay phim, và đấm vào ngực mình trong thoáng chốc trước khi đi về phía bên trái màn hình. Nếu xem đoạn phim mà không có mục đích gì đặc biệt thì người đàn ông trong bộ dạng con khỉ này khó lòng mà thoát khỏi mắt bạn. Tuy nhiên, nếu tập trung chú ý vào đội trắng và cố tình gạt ra những cử động của đội đen thì con khỉ đột này dường như biến mất.

Điểm chính của bài thực hành này là phạm vi tập trung có ý thức của chúng ta thường hẹp hơn rất nhiều so với chúng ta hình dung, vì thế chúng ta ưu tiên tập trung vào những gì liên quan đến nhiệm vụ trước mắt. Nếu đang đọc quyển sách này trong căn phòng có tiếng đồng hồ tích tắc, có thể bạn không hề chú ý đến âm thanh này cho đến khi tôi đề cập. (Xin lỗi bạn nhé.) Ngược lại, bạn có bao giờ ngồi cũng trong chính căn phòng đó và đột nhiên

nhận ra rằng nó im ắng… quá im ắng? Rồi bạn chợt nghĩ: Cái đồng hồ đó đã ngưng tích tắc một lúc trước rồi. Sao chúng ta lại để ý đến sự không hiện diện của âm thanh mà không phải là sự hiện diện của nó?

Chúng ta đã thấy ở chương trước, tư duy của chúng ta hoạt động đồng thời ở hai cấp độ: một hệ là nhận thức và có suy nghĩ, và hệ kia là vô thức và tự động. Hệ có suy nghĩ của chúng ta rất dễ bị quá tải thông tin, nhưng hệ thống tự động, vì đơn giản hơn, nên có băng thông rộng hơn nhiều. Kết quả là, chúng ta có thể ghi nhận thông tin hoàn toàn theo bản năng mà không hề ý thức về việc này. Khi bạn xem đoạn phim chuyền banh và không thấy nhân vật phụ nhưng rất nổi bật, chú King Kong Con, thì đó không phải là bạn không thấy mà đúng hơn là bạn không *nhận ra* bạn đã thấy anh ta. Trong những tình huống như vậy, hệ tự động ghi nhận những thông tin bị bỏ sót; nó cũng tự phát diễn giải và hành động phù hợp với kết luận theo cách duy nhất mà nó có thể: gửi cảm giác và linh cảm đến hệ thống cân nhắc. Trong sự nhận biết có ý thức của chúng ta về thế giới, chúng ta có thể có những lỗ hổng có kích cỡ của một con khỉ đột, thế nhưng những lựa chọn của chúng ta vẫn có thể bị tác động mạnh mẽ bởi những gì hiện diện trong các lỗ hổng đó.

John Bargh, nhà tâm lý học xã hội của Đại học Yale, đã dành sự nghiệp của mình để nghiên cứu những cách hình thành các đánh giá, ý kiến, thái độ, hành vi, ấn tượng và tình cảm mà chúng ta không hề ý thức được. Ở một trong số những nghiên cứu sâu sắc nhất của ông, 30 sinh viên của Đại học New York, mỗi người được trao cho một bộ xáo trộn gồm 5 từ theo thứ tự ngẫu nhiên - ví dụ như "anh ta, nó, giấu, tìm ra, ngay lập tức" - và được yêu cầu lập một câu đúng ngữ pháp bằng cách sử dụng 4 từ trong số này. Trong một phiên bản nhiệm vụ, mỗi một bộ từ xáo trộn này có chứa các từ liên quan đến những mô tả hoặc khuôn mẫu về người già, như từ lo lắng, già, xám, ủy mị, khôn ngoan, nghỉ hưu, nếp nhăn và thậm chí là trò bingo và Florida. Việc lựa chọn từ được thực hiện rất cẩn thận để loại trừ sự liên quan đến sự chậm chạp, vì những lý do mà bạn sẽ sớm biết thôi. Trong phiên bản khác thì sử dụng những từ không liên quan đặc biệt gì đến tuổi già, như từ khát nước, sạch sẽ và riêng tư.

Sau khi những người tham gia đã hoàn tất nhiệm vụ đặt câu, mà họ được cho biết là nhằm kiểm tra mức độ thông thạo ngôn ngữ, người hướng dẫn thí nghiệm cám ơn họ đã tham gia và dẫn họ đi dọc hành lang để đến thang máy. Khi đi từ cửa phòng thí nghiệm đến thang máy, một người hướng dẫn thí nghiệm khác bí mật theo dõi để đo khoảng thời gian họ đi dọc hành lang trong một quãng chừng 10m. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng, trung bình, những người đặt câu mà có sử dụng những từ liên quan đến tuổi già thì đi đến thang máy lâu hơn khoảng 15% so với những người đặt câu với nhóm từ ngữ kia, ngay cả khi những từ ngữ mà cả hai nhóm thấy đều không liên quan gì đến tốc độ.

Kết quả này thú vị vì hai lý do. Thứ nhất, chúng cho thấy rằng hệ thống tự động đã được điều chỉnh và có khả năng hoạt động tư duy phức tạp. Tư duy của người tham gia thí nghiệm đã ghi nhận những khuôn mẫu trên thế giới có liên quan đến người già, kết nối nó với kiến thức có sẵn rằng người già thì đi chậm, và áp dụng khái niệm đi chậm này vào chính hành vi của mình, tất cả đều không nằm trong ý thức của họ. Thậm chí khi được hỏi công khai, sau khi đã hoàn tất thí nghiệm, không có sinh viên nào trả lời rằng họ có để ý

thấy những từ liên quan đến tuổi già, và họ đã không cho rằng nhiệm vụ đặt câu có ảnh hưởng chút nào đến hành vi của họ.

Thứ hai, kết quả này cho thấy những ảnh hưởng trong tiềm thức có thể thâm nhập mọi khía cạnh trong hành vi của chúng ta ra sao, kể cả những khía cạnh mà thông thường chúng ta không cho đó là sự lựa chọn. Rốt cuộc thì, tốc độ đi bộ của chúng ta có thể chịu sự kiểm soát có ý thức, cũng như ngôn ngữ cơ thể, nét mặt và cách phát ngôn của chúng ta vậy, nhưng trừ phi chúng ta nỗ lực để liên tục thực hiện sự kiểm soát này, không thì sẽ phải chiều theo những mệnh lệnh của hệ thống tự động. Theo cách diễn đạt của John Bargh, "Phần lớn những hoạt động thường nhật - suy nghĩ, cảm nhận và hành động - đều là tự động mà trong đó nó bị điều khiển bởi những đặc điểm hiện tại của môi trường... không có bất kỳ sự nghiền ngẫm nào của lựa chọn có ý thức và sự cân nhắc." Cũng như một tảng băng, chỉ có 1/10 là nổi trên mặt nước, sự ý thức của chúng ta chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tâm trí. Thực tế, phần chìm của tâm trí còn sâu hơn nhiều so với phần chìm của tảng băng; ước tính có đến 95% hành vi tư duy là tự động xuất phát từ tiềm thức. Không có sự can thiệp có ý thức, các ngoại lực có thể tác động đến sự lựa chọn của chúng ta mà không bị trừng phạt gì.

Tâm trí chúng ta không sắp xếp thông tin tích trữ được theo trật tự chữ cái, hay trật tự thời gian, hay theo hệ thống thập phân của Dewey, mà theo mạng lưới liên kết của nó với những thông tin khác. Kết quả là, khi được tiếp cận một thông tin nào đó, bạn sẽ dễ dàng (hoặc không thể nào mà *không*) liên tưởng đến thông tin có liên quan, và "thông tin" trong trường hợp này không chỉ là những sự kiện mà còn bao gồm những thứ như làm thế nào để di chuyển bàn tay của bạn, mùi vị của quả chanh, hay cảm xúc của nụ hôn đầu tiên. Chúng ta có thể chủ tâm tận dụng hệ thống này, ví dụ như bằng cách tạo ra những thiết bị giúp tăng trí nhớ để giúp cho việc học ôn trước kỳ thi, nhớ lại từng bước một để suy ra vị trí của chùm chìa khóa mà mình không nhớ là đã để ở đâu, hay để hồi tưởng về quá khứ. Tuy nhiên, những mối liên kết tự nhiên cũng thường xuyên xảy ra (và thường không dễ phát hiện một cách có ý thức) để phản ứng lại một số trải nghiệm nào đó trong cuộc sống. Điều gì đó kích hoạt những mối liên kết tự động này được hiểu là "thông tin kích phát" (prime), và tác động của nó lên trạng thái tinh thần và những lựa chọn tiếp theo sau đó được gọi là "hiệu ứng do thông tin kích phát" (priming). Bạn có cảm nhận một cơn ê nơi hàm răng hay không khi tưởng tượng mình đang cắn một miếng chanh, hay bạn có bao giờ nghĩ về người tình cũ khi nghe "bài hát của chúng ta" trên đài nhiều năm sau đó? Đó là hiệu ứng do thông tin kích phát trong thực tiễn. Khi người ta thích thú với vị của Coke hơn sau khi nhìn thấy lon nước, hay khi họ thèm một lon Coke sau khi thấy hình ảnh ông già Noel, thì đây cũng là hiệu ứng do thông tin kích phát.

Không có những điển hình về quảng cáo nào và những ảnh hưởng nào khác lên lựa chọn mà chúng ta thấy đến giờ có thể đạt hiệu quả bằng phân nửa hiện tại nếu như không có hiệu ứng do thông tin kích phát. Mua một sản phẩm mà một người nổi tiếng dùng cho phép chúng ta cảm thấy đôi chút hào nhoáng bởi cảm giác có sự liên kết. Chúng ta thích nhãn hiệu xi-rô ho này hơn một phần là vì chàng diễn viên điển trai, dù không là bác sĩ nhưng đã đóng làm bác sĩ trên tivi, đang làm chúng ta thấy dễ chịu khi chúng ta bị ốm, ngay cả khi chúng ta biết anh ta chẳng biết điều đầu tiên khiến ta khó ở là gì. Thật vậy, hiệu ứng do thông tin kích phát là một lý do chính đáng khiến cho hầu hết tất cả các quảng cáo từng

được sản xuất đều sử dụng những diễn viên xinh đẹp: Nếu những người xinh đẹp sử dụng kem đánh răng Denham trên tivi, thì khi ta sử dụng nó ngoài đời, chúng ta cũng có thể có được một vài nét hấp dẫn của họ. Dù nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng nó tạo ra một ý nghĩa hoàn hảo đối với hệ thống tự động. Như khi bạn tìm kiếm trên Google, nó sẽ hiện ra một danh sách về bất cứ điều gì liên quan nhất đến một ý tưởng, cho dù mối liên hệ giữa hai thứ đó có liên quan đến nhu cầu của chúng ta hay không. Và cũng như với Google, những nhà quảng cáo đã trở nên thành thục trong việc tận dụng lợi thế của hệ thống này để phát triển hơn nữa những mục tiêu của họ.

Hiệu ứng do thông tin kích phát có thể có những tác động dai dẳng đến tâm trạng, nhận thức và lựa chọn của chúng ta. Những mối liên kết mà thông tin kích phát tạo ra thì không quá mạnh, tuy nhiên, chúng cũng không cần thiết phải mạnh như vậy. Vì chúng ta không nhận thức được tác động của chúng, nên chúng ta không thể bù đắp cho chúng khi ra những quyết định có ý thức. Hơn nữa, bản thân thông tin kích phát có thể chỉ được nhận biết ở trạng thái tiềm thức, điều này ngăn cản chúng ta ý thức rằng mình đang bị ảnh hưởng. Những thông điệp tiềm thức là một ví dụ hết sức cổ điển về vấn đề này, cho dù nền văn hóa đương đại thường phóng đại về vi phạm và sức mạnh của nó. (Không, bạn không bị đuổi học chỉ vì bài nhạc rock mà bạn đã chơi hết mình đã ra lệnh cho bạn phải phá luật và tôn thờ quỷ Sa tăng.) Sự thật khiêm tốn hơn nhiều. Cảm xúc và lựa chọn của chúng ta có thể bị ảnh hưởng theo tiềm thức bằng những ngôn từ và hình ảnh đơn giản xuất hiện trên màn hình chỉ trong vòng từ 5 đến 30 phần nghìn giây, một khoảng thời gian cực kỳ ngắn so với một cái chớp mắt thông thường là 100 phần nghìn giây. Trong một thí nghiệm, những ai được xem một đoạn phim ngắn trong đó từ "thịt bò" được chớp đi chớp lại nhiều lần sẽ làm cho người đó đói bụng hơn so với những người cũng xem chính phim đó mà không có thông tin kích phát này, tuy nhiên họ không nhất thiết phải thèm ăn thịt bò. Vì những thông điệp tiềm thức thực này chỉ tồn tại trong phòng thí nghiệm (xuất hiện quá ngắn không đủ để chúng ta nhận ra chúng dù có chủ tâm đi chăng nữa) nên bất kỳ những yếu tố kích thích nào trong cuộc sống cũng có thể là tiềm thức về mặt chức năng nếu chúng ta không chủ ý quan tâm đến nó.

Điều này có nghĩa là chúng ta *phải* phó mặc cho những tác động mà thậm chí chúng ta còn không phát hiện ra trừ phi chúng ta cảnh giác cao độ, và có lẽ là cho dù có cảnh giác cao độ nhưng cũng không phát hiện ra? Phải chăng chúng ta đang vật lộn với một cuộc chiến mà đã cầm chắc thất bại trước những lực lượng xảo quyệt và có khả năng biến đổi bộ não? Trả lời "đúng" có thể tạo ra một chuyến phiêu lưu đầy mạo hiểm theo kiểu phim ảnh, nhưng ở ngoài đời thực thì phức tạp hơn nhiều. Một mặt, những lựa chọn có ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của chúng ta thì không thể được thực hiện ở trạng thái như cái máy. Rất ít người (ở ngoài Las Vegas) thức dậy vào buổi sáng và phát hiện ra rằng mình đã kết hôn vào đêm trước mà không hề có sự đồng ý một cách ý thức. Hiệu quả của hiệu ứng do thông tin kích phát nằm ở tính huyền ảo, chứ không phải ở tính mạnh mẽ, vì vậy nó tác động đến lựa chọn của chúng ta ở ngoài lề hơn là khiến chúng ta hành động ngược lại những giá trị mà ta đã nắm rất vững. Một thông tin kích phát có thể tác động đến việc bạn uống một lon Coke hay Pepsi, nhưng chỉ với hiệu ứng do thông tin kích phát thì không thể khiến bạn bán đi tất cả của cải của mình và sống phần đời còn lại trong một tu viện ở đỉnh Himalaya.

Mặt khác, dù những giá trị và thái độ cốt lõi của chúng ta khá an toàn trước những tác động tiềm thức, nhưng cách mà chúng ta thực hiện điều cốt lõi đó thì không. Hệ thống tự động không phân biệt giữa những lựa chọn ngẫu nhiên với những lựa chọn rất quan trọng khi hình thành và đưa ra các mối liên kết, có nghĩa là ngay cả những lựa chọn quan trọng nhất trong cuộc sống của chúng ta cũng có thể bị ảnh hưởng theo cách ngược hẳn với những ưu tiên mà ta biểu hiện. Ví dụ khi chúng ta bỏ phiếu trực tiếp theo cách bỏ phiếu kín, thì, không cần phải nói, việc chọn lựa này nên dựa vào quan điểm của chúng ta về vấn đề này, và rất ít bị ảnh hưởng bởi các yếu tố khác. Nhưng chúng ta có thể vô ý để cho những yếu tố vật chất trong môi trường bầu cử ảnh hưởng đến lựa chọn của ta, như cuộc nghiên cứu được thực hiện bởi Jonah Berger, Marc Meredith và S. Christian Wheeler đã chứng minh. Nghiên cứu này phân tích kết quả từ cuộc bầu cử năm 2000 của toàn bang Arizona, về việc người ta bỏ phiếu ra sao để thông qua Điều luật 301, điều luật đề nghị tăng thuế bán hàng của bang từ 5.0 lên 5.6% nhằm tăng mức chi cho giáo dục. Các nhà nghiên cứu muốn tìm hiểu xem liệu *địa điểm* bỏ phiếu có ảnh hưởng đến *kết quả* bỏ phiếu hay không.

Các cuộc bầu cử ở Mỹ thường được tiến hành ở nhiều địa điểm khác nhau như nhà thờ, trường học và sở cứu hỏa, và mọi người được chỉ định bỏ phiếu ở địa điểm gần nơi họ sinh sống nhất. Các nhà nghiên cứu thấy rằng 26% những người được chỉ định bỏ phiếu tại trường học thì có khuynh hướng ủng hộ trường học nhiều hơn bằng cách trả lời “Đồng ý” với Điều luật 301 so với những người bỏ phiếu ở những địa điểm khác. Để chắc chắn rằng tác động này thực sự là do địa điểm bầu cử chứ không phải do một yếu tố nào khác, ví dụ như những người làm trong ngành giáo dục thì thường cố ý chọn nơi sinh sống gần trường học, những người thực hiện nghiên cứu đã làm một thí nghiệm qua mạng nhằm tái tạo những tác động của việc bỏ phiếu tại trường học. Trước khi được yêu cầu bỏ phiếu cho Điều luật 301, người tham gia được cho xem hình ảnh của trường học hoặc một tòa nhà công cộng nào đó, điểm này được thông báo là một phần kiểm tra tính cách và không liên quan gì đến việc bỏ phiếu. Kết quả cho thấy những người được cho xem hình ảnh về trường học thì sẵn sàng ủng hộ hơn việc tăng thuế để gây quỹ giáo dục.

Nếu chúng ta hoàn toàn chắc chắn về ý kiến của mình và kiên quyết giữ vững, có lẽ chúng ta sẽ không bị tác động theo kiểu này, nhưng hầu hết mọi vấn đề buộc chúng ta phải cân nhắc lại những giá trị của mình đều không dễ dàng phân biệt trắng đen như vậy. Chúng ta thường thấy cần phải tìm sự cân bằng giữa những lựa chọn ngang nhau về mức độ mong muốn và không mong muốn, và đôi khi chúng ta thậm chí còn không biết mình thực sự nghĩ gì về một vấn đề nào đó cho đến khi ta bị buộc phải chạm trán nó. Các địa điểm tiến hành bỏ phiếu khác nhau có chứa đựng những dấu hiệu kích thích giác quan - mùi bụi phấn của trường học, ánh lửa của cây nến tạ ơn trên bệ thờ của nhà thờ - có thể là thông tin kích phát hỗ trợ cho phía này hoặc phía kia. Với những người chưa quyết định được họ sẽ đánh giá ra sao về việc tăng quỹ cho trường học liên quan đến việc tăng 0,6% giá hàng hóa, hay những người thậm chí còn chưa rõ về Điều luật này cho đến khi họ bước vào khu vực bỏ phiếu, thì các thông tin kích phát có thể tạo ra ảnh hưởng.

Chọn một ứng cử viên thậm chí là một quyết định còn khó hơn nhiều. Không chỉ ở việc giải quyết một vấn đề đơn lẻ, chúng ta cần phải quyết định về tổng thể ai sẽ điều hành công việc thực thi pháp quyền tốt hơn. Bên cạnh những khó khăn trong việc quyết định một hệ

thống chính sách tối ưu nhất cho một ứng viên sẽ là gì, và ban bệ của ứng viên nào là thích hợp nhất, chúng ta còn cần phải xét đến năng lực, sự tin cậy và vô số yếu tố cá nhân của ứng viên đó. Ngay cả khi chúng ta đang chú tâm vào việc phân tích một cách có cân nhắc đến những điểm cộng và những điểm trừ của các ứng viên, thì hệ thống tự động lại bơm vào những thông tin có thể hoặc không liên quan đến phân tích của chúng ta. Vấn đề là chúng ta không có những màng lọc để đảm bảo rằng quyết định cuối cùng chỉ dựa trên những thông tin có liên quan mà thôi.

Ví dụ, chúng ta biết rằng bề ngoài của một ứng viên ít liên quan đến năng lực của họ, có thể nói như vậy, thế nhưng điều này vẫn tác động đến những lựa chọn của chúng ta. Một nghiên cứu cổ điển về những cuộc bầu cử quốc gia năm 1974 ở Canada cho thấy các ứng viên có diện mạo hấp dẫn nhất nhận được số phiếu bầu nhiều hơn gấp đôi những ứng viên kém hấp dẫn nhất. Và cuộc nghiên cứu năm 2007 cho thấy có khoảng 70% các cuộc bầu cử mà những ứng viên thắng cuộc là những người mà người ta đánh giá có năng lực hơn chủ yếu dựa vào ngoại hình của họ - ngay cả khi cử tri chỉ mới thấy hình của ứng viên trong vòng một phần mười giây. Những nghiên cứu bổ sung khác đã ủng hộ kết quả này, cũng cho thấy là nhìn chung, những viên chức được chọn thì thường cao hơn vài inch [28] và ít hói hơn so với thông thường. Điều này không chỉ diễn ra trong chính trị; vô số các cuộc nghiên cứu cũng cho thấy chiều cao và mức lương có tương quan tỷ lệ thuận với nhau, đặc biệt là ở nam giới, cứ mỗi inch cao hơn thì lương cao hơn khoảng 2,5%, và với cả nam lẫn nữ, những người có nét hấp dẫn hơn thì lương của họ cao hơn các đồng nghiệp kém hấp dẫn khoảng 12%. Thực vậy, ngoại hình thậm chí có tác động lớn hơn so với năng lực về công việc trong việc quyết định tuyển dụng một ứng viên sau khi đã phỏng vấn. Và những bị cáo có ngoại hình hấp dẫn trong các vụ án thường nhận được bản án nhẹ hơn và có khả năng tránh được việc vào tù cao gấp hai lần.

Không có trường hợp nào trong số này mà người ta nói rằng ngoại hình là yếu tố quyết định đến lựa chọn của họ. Dĩ nhiên, một số rất ít người dám thừa nhận hoặc thậm chí là thừa nhận với chính mình về một điều gì đó nông cạn và bất công. Trong phần lớn thời gian, có lẽ họ không nhận ra được sự thiên vị này khi nó xảy ra. Sự hấp dẫn và năng lực chuyên môn của một người đều được nối kết một cách tự nhiên trong tâm trí của chúng ta bởi chúng đều là những đặc điểm đáng khao khát, điều này có nghĩa là việc phơi bày trước một đặc điểm này sẽ là thông tin kích phát cho đặc điểm kia. Những mối kết nối này còn được củng cố thêm bởi văn hóa - mọi thứ từ cô bé Lọ Lem cho đến, à, từng anh hùng trên phim ảnh ngày nay. Khi kể một câu chuyện, những mối kết nối này có vai trò giúp chúng ta hoàn thành ước nguyện, hay như một cách nhanh chóng và thuận tiện để phác họa về tính cách mà không cần phải kể lể dài dòng, nhưng tác dụng phụ là chúng có thể được đem vào áp dụng cho những phán xét ở đời thực của chúng ta. Những đặc điểm như rám nắng và hói có lẽ không phải là những yếu tố đáng để cân nhắc trong bất kỳ lĩnh vực nào ngoại trừ việc chụp hình mẫu cho ngành thời trang, thế nhưng chúng vẫn tìm cách để len lỏi xung quanh rìa của thậm chí là những quyết định nghiêm túc.

Những tác động của hiệu ứng do thông tin kích phát tự thân nó hiếm khi kịch tính, nhưng chỉ hơi thay đổi một chút trong cách ứng xử của con người có thể gây ra tác động to lớn trên thế giới. Bạn còn nhớ cuộc bầu cử tổng thống tai tiếng năm 2000 chăng? Theo con

số báo cáo của tất cả các bang, ngoại trừ bang Floria, Al Gore dẫn đầu số phiếu phổ thông và được xác nhận là đã có 267 số phiếu đại cử tri so với George W. Bush là 245 phiếu. Ứng cử viên nào cũng cần có 270 số phiếu đại cử tri để chiến thắng, điều này có nghĩa là 25 số phiếu đại cử tri của bang Floria là chìa khóa dẫn đến chức vụ tổng thống. Thế nhưng, hơn một tháng sau ngày bầu cử, kết quả cuối cùng vẫn không được thông báo, vừa do cuộc đua ở bang Florida căng thẳng không tưởng tượng được, vừa do thiết kế phiếu kín quá kém cỏi đã gây ra quá nhiều phiếu bầu sai. "Phiếu bầu dạng bướm" dễ gây nhầm lẫn ở quận Palm Beach rõ ràng đã khiến cho hàng ngàn người thay vì bầu cho Al Gore thì lại bầu cho Pat Buchanan, và thêm hàng ngàn phiếu đục lỗ không hợp lệ vì "phần mẩu giấy trong lỗ đục" mà các cử tri đáng lẽ phải bấm ra đã không đứt rời đủ để máy kiểm phiếu tự động có thể đọc được. Những bất đồng này đã dẫn đến một loạt những lần kiểm phiếu lại và cuối cùng phải dựa vào phán quyết của Tòa án tối cao. Khi mọi thứ đã được sắp xếp đâu vào đấy, người ta công bố rằng Bush đã thắng với số phiếu chính xác là 537 phiếu, mặc dù theo những phương pháp kiểm phiếu được đề nghị khác thì số phiếu có thể là 171 nghiêng về phía Al Gore.

Điều đáng kinh ngạc là sự lộn xộn của phiếu bầu dạng bướm này và những mẩu giấy còn dính lại nơi phiếu dạng đục lỗ lại có lẽ không phải là những yếu tố quyết định. Đây chỉ là những ví dụ chính xác về sự bất tiện của người sử dụng, một kiểu mà lẽ ra người thiết kế phiếu bầu tốt hẳn phải nhìn thấy ngay từ đầu. Thế nhưng, sự thay đổi hành vi có thể dính dáng trực tiếp đến cuộc bầu cử có thể là do tên của Bush được đứng đầu danh sách phiếu bầu. Không có những lý do đầy mưu mẹo đằng sau sự việc này, hay thậm chí không có cả âm mưu bè phái. Trật tự của danh sách ứng cử trên phiếu bầu ở từng bang khác nhau rất nhiều, có lẽ là do không ai cho nó là điều quan trọng lắm. Một số bang liệt kê danh sách ứng cử viên theo thứ tự chữ cái theo tên của họ, một số thì theo thứ tự chữ cái theo đảng, và vẫn có một số bang liệt kê những người đang giữ chức vụ trước. Chỉ một số ít bang luân phiên thay đổi vị trí của các ứng cử viên ở từng khu vực bầu cử, để đảm bảo rằng tất cả các ứng cử viên đều được thể hiện một cách ngang bằng nhau. Ở Florida, theo quy định, ứng viên thuộc đảng mà Thống đốc bang đang theo sẽ được xuất hiện ở vị trí đầu tiên trên phiếu bầu, và vì Thống đốc bang Florida năm 2000 là thành viên đảng Cộng hòa như George W. Bush, (và cũng là anh em của Bush) Jeb Bush, nên Bush được xếp ở vị trí đầu tiên.

Tại sao điều này lại là vấn đề chứ? Giáo sư của Đại học Stanford, Jon A. Krosnick, gần đây đã tiến hành một loạt các nghiên cứu về cuộc bầu cử tổng thống năm 2000 ở Ohio, Bắc Dakota và California. Cả ba bang này đều luân phiên thay đổi trật tự của các ứng cử viên trên phiếu bầu, cho phép những người nghiên cứu có thể đếm được số người bầu cho một ứng viên khi tên của ứng viên này xuất hiện đầu tiên trên phiếu bầu so với khi xuất hiện ở vị trí thấp hơn. Các nhà nghiên cứu đã thấy được những lợi ích đáng kể ở việc tên của ứng cử viên được xuất hiện đầu tiên, cho dù đó là Bush, Gore, Buchanan hay Nader đi chăng nữa. Tác động lớn nhất là một lợi thế khó mà tin được của Bush ở bang California là chín-điểm-rưỡi, và mức lợi trung bình của tất cả ứng viên và các bang là 2%. Trong chính trị, 2% là một khác biệt cực kỳ lớn, mức độ mà các ứng cử viên phải đấu tranh ác liệt và dai dẳng. Ví dụ như chênh lệch mà Kennedy thắng Nixon vào năm 1960 là 0,2%. Mặc dù không thể đo được Bush lợi thế đến mức nào ở bang Florida bởi tên của ông luôn xuất hiện trước tiên, nhưng nếu chúng ta cứ giả sử một con số vừa phải là 1% lợi thế - chỉ bằng một nửa so với

mức trung bình - thì ông ta nhận được thêm khoảng 50.000 số phiếu bầu do cái may mắn được xuất hiện đầu tiên trong danh sách ứng cử viên. Nếu các phiếu bầu được luân phiên thay đổi và số phiếu lợi thế này cũng được san sẻ cho Gore, thì có lẽ tất cả những mẩu giấy đục còn dính lại trên thế giới cũng sẽ không giúp ích được gì cho Bush, và thế giới ngày nay hẳn là một nơi chốn hoàn toàn khác.

VII. HỆ THỐNG MẠNG

Chúng ta muốn thực hiện những lựa chọn có ý nghĩa trong cuộc sống, nhưng làm thế nào thực hiện được khi mà những yếu tố khác thao túng các giá trị xã hội lại gắn liền với những phương án lựa chọn đó, với niềm tin của chúng ta về phương án nào là tốt nhất, và với lý trí, tình cảm của chúng ta? Trong một vài phương diện, so sánh giữa thế giới của chúng ta và thế giới trong *Ma trận* có lẽ là hợp lý hơn so với điều mà chúng ta muốn nhìn nhận. Theo Morpheus, người đứng đầu nhóm nổi dậy, Ma trận là một “sự mô phỏng các tương tác nơ-ron thần kinh”. Theo bối cảnh của bộ phim, một kiểu mô phỏng như thế thực sự là rất tồi tệ. Nhân vật con người không nhận thức được điều này, biết sự thật nhưng cho rằng có lẽ ảo giác dễ chịu mà Ma trận đã tạo ra vẫn có nét hấp dẫn của nó, thì không những là một người đáng ghét mà còn là một kẻ phản bội. Tên anh ta là Cypher, và sau nhiều năm tham gia cuộc nổi dậy, anh ta quyết định phản bội bạn bè mình để các cỗ máy có thể đưa anh ta trở lại với Ma trận: “Thà không biết còn tốt hơn”, anh ta tuyên bố như vậy. Thực vậy, về tên [29] , về thái độ, Cypher chống đối lại ý nghĩa và mở rộng ra là chống đối lại sự thật. Nhưng thật dễ để dựng nên một kẻ bất lương khi mà giữa “ta” và “địch” có thể vạch ra một ranh giới rõ ràng. Khi mà ai ai cũng dự phần vào, khi mà chúng ta cùng nhau tạo ra những hệ thống lựa chọn của mình, thì liệu có thể phân biệt được cái gì là “thật” và cái gì là “không thật” hay không?

Người ta có thể lập luận rằng, trong thế giới của chúng ta, mỗi một bộ não là một nút thắt, một thiết bị mô phỏng tương tác nơ-ron thần kinh đơn lẻ, trong một mạng lưới khổng lồ các thiết bị mô phỏng. Tổng hoạt động của toàn bộ các thiết bị mô phỏng này tạo ra thế giới của chúng ta, và mỗi người nhận thức thế giới đó qua chính thiết bị mô phỏng của mình. Cách duy nhất để tránh được sự ảnh hưởng của những thiết bị mô phỏng khác chính là tách ra khỏi mạng lưới đó, cắt đứt mọi mối liên kết, sống đơn độc chỉ mỗi bản thân mình.

Tôi không đề nghị chúng ta phớt lờ tất cả những tác động của quảng cáo, hiệu ứng do thông tin kích phát và những thứ tương tự bằng cách không chấp nhận chúng là một hệ quả tự nhiên và không thể tránh của tương tác xã hội. Hoàn toàn xứng đáng để chúng ta bỏ thời gian phân tích một cách kỹ lưỡng những diễn viên và đạo diễn gây ảnh hưởng đến các quyết định của chúng ta. Nhưng không cần thiết phải chọn giữa viên thuốc màu đỏ và viên thuốc màu xanh - giữa sự nhận thức siêu việt và thà là không biết. Nhận biết được một tác động nào đó có thể gây ảnh hưởng đến hành vi của chúng ta thì không nhất thiết phải có nghĩa là chúng ta nên đưa ra quyết định ngược lại. Ví dụ, một áp phích tuyên truyền việc bảo tồn thiên niên sử dụng hình ảnh cận cảnh của một chú hải cẩu sơ sinh Bắc cực rõ ràng là muốn nhắm vào khía cạnh tình cảm (trừ phi bạn có một nỗi sợ hãi khó chịu với hải cẩu sơ sinh),

nhưng nếu nó khiến bạn phải giảm lượng khí nhà kính (CF) thì liệu bạn có nên lo lắng đến sự lôi kéo này không? Nếu bạn thích Coke hơn Pepsi, và biết rằng sở thích này bắt nguồn từ những chiến dịch quảng cáo của Coke chứ không phải do công thức pha chế thì cũng sẽ không thay đổi được sự thật rằng - ít nhất là trong ngắn hạn - đơn giản với bạn Coke ngon miệng hơn. Có thể bạn chuyển sang một loại thức uống có gaz nào đó và tiết kiệm vài đôla, và từ từ tập lại cho bộ não của mình thích loại nước có gaz đó cũng giống như thích Coke, nhưng có thể bạn cũng quyết định rằng không những bạn thích Coke, mà bạn còn thích việc thưởng thức Coke nữa và vì theo những gì mà bạn có thể biết được, công ty sản xuất này không sử dụng lao động trẻ em ở khâu đóng chai, thì đây là một trận chiến mà tốt hơn là bạn không nên tham gia.

Chúng ta có khuynh hướng tạo ra một phản ứng tiêu cực tự động đối với bất kỳ điều gì có vẻ như muốn làm chủ hay có làm chủ chúng ta. Chúng ta lo sợ rằng nếu nhượng bộ cho *bất kỳ* sự làm chủ nào, thì cuối cùng chúng ta sẽ chẳng khác gì những người máy. Nỗi lo của chúng ta không phải luôn luôn không có lý do chính đáng, nhưng lo lắng quá nhiều như vậy sẽ trở nên phản tác dụng. Vấn đề có thể nằm trong sự thật là chúng ta hay sùng bái sự lựa chọn, nhiều đến nỗi chúng ta mong có thể hướng mọi thứ theo ý nguyện của mình. Sẽ có lợi hơn cho chúng ta nếu tách những ảnh hưởng mâu thuẫn với các giá trị của chúng ta khỏi những ảnh hưởng về cơ bản là vô hại. Lúc đó chúng ta có thể chủ ý phân tích quá trình lập luận để chống lại một số tác động ngầm của những ảnh hưởng tiêu cực.

Đúng vậy, chúng ta có thể chấp nhận một chút cuốn hút từ cơ quan vị giác. Và có thể là chúng ta cũng không phiền lắm khi mua cái áo len chui đầu màu xanh cổ vịt ấy ngay cả khi nó không giống với những gì mà mình hình dung trong đầu. Thế nhưng khi việc bỏ phiếu của chúng ta bị ảnh hưởng mà thậm chí ta không nhận biết được, thì triển vọng làm chủ trí óc dường như không còn là chuyện khoa học viễn tưởng nữa. Nếu tiến trình dân chủ dễ dàng bị hủy hoại như vậy, thì ai thực sự phải chịu trách nhiệm? Điều này đáng để tất cả phải chú ý. Bằng cách tập trung vào những vấn đề thực sự nghiêm trọng, chúng ta tránh làm bản thân mệt mỏi vì những quyết định mà sau này hóa ra là không quan trọng gì. Nguồn năng lực mà chúng ta tiết kiệm có thể hướng vào hệ thống cân nhắc, hệ thống cần sự vận hành ở mức cao độ để xử lý vô số lựa chọn mà chúng ta sẽ bàn đến vào chương sau.

---

[22] Nguyên văn: “anh gãi lưng cho tôi, rồi tôi sẽ gãi lưng cho anh”.

[23] Màu cerulean, màu turquoise và màu lapis, cả 3 màu đều có sắc xanh gần giống nhau, rất khó phân biệt.

[24] Theo thần thoại Hy Lạp, những vị Muse, những nữ thần nghệ thuật gồm cả thảy 9 vị: Calliope (sử thi), Clio (sử học), Erato (hòa âm), Euterpe (âm nhạc), Melpomene (bi kịch), Polyhymnia (hùng biện), Terpsichore (khiêu vũ), Thalia (hài kịch) và Urania (chiêm tinh).

Calliope là chị cả và là trưởng nhóm của các nữ thần Muse. Các nữ thần này là con của thần Zeus và nữ thần trí nhớ Mnemosyne.

[25] "Bộ quần áo mới của hoàng đế": một chuyện cổ tích nổi tiếng của nhà văn Đan Mạch Hans Christian Andersen. Trong truyện, hai tên thợ may bịp bợm đã lừa hoàng đế bỏ tiền của ra để chúng dệt một loại vải và may một bộ quần áo độc đáo mà chỉ có người thông thái mới nhìn thấy. Thực tế là chúng chỉ vờ làm động tác như dệt vải và may. Cả triều đình không ai nhìn thấy bộ quần áo nhưng chẳng ai dám nói ra, trái lại còn hết lời khen ngợi vì sợ mang tiếng là người ngu dốt. Và cuối cùng vị hoàng đế, vì không muốn mang tiếng là ngu dốt, đã mặc bộ quần áo mà ông không nhìn thấy, mà thực tế là trần truồng, đi diễu hành trước toàn dân. - ND

[26] Generic drug: loại thuốc không buộc phải có bao bì và tên nhà sản xuất, thông thường là thuốc không có bằng sáng chế hoặc bằng sáng chế đã hết hạn.

[27] FDA (Food and Drug Administration): cơ quan quản lý thuốc và thực phẩm Hoa Kỳ.

[28] Inch: đơn vị đo chiều dài, 1 inch = 2,54 cm.

[29] Cypher có nghĩa là số không, người/vật vô giá trị.

CHƯƠNG 6
Chúa tể của vạn vật

I. MẮC KẸT TRONG HŨ MỨT

Bạn đã bao giờ nghe nhắc đến cuộc nghiên cứu mứt nổi tiếng chưa? Có thể bạn hơi ngờ ngợ rằng đã đọc ở một mục báo nào đó mới đây, hay có thể là ai đó đem khơi ra tại một buổi tiệc cocktail. Nếu chưa thì bạn sẽ sớm biết thôi. Rất nhiều người đã nói với tôi về cuộc nghiên cứu này, và một số thậm chí còn nhìn nhận về nó rất nghiêm túc. Khi tôi gặp người đứng đầu tổ chức Nghiên cứu Lòng Trung thành (Fidelity Research), ông giải thích như sau: Người tiêu dùng nghĩ rằng có nhiều sự lựa chọn là một điều tuyệt vời, nhưng họ lại ít có khả năng mua được một hũ mứt khi phải lựa chọn giữa một số lượng lớn các loại mứt. Chúng tôi có đến 4.500 quỹ tương hỗ, vì vậy nghiên cứu này đã đem lại câu thần chú: THU HẸP LẠI. Chúng tôi luôn khuyên nhân viên của mình hãy THU HẸP LẠI cho khách hàng." Ông còn nói thêm "Chúng tôi có các bài thuyết trình. Tôi sẽ gửi chúng cho cô."

Rồi có một Giám đốc cấp cao của công ty tư vấn McKinsey đã nói rằng do có thông tin nội bộ cũng về cuộc nghiên cứu này, các tư vấn viên giờ đang áp dụng Quy tắc 3x3, trong đó trước tiên khách hàng sẽ lựa chọn một trong số ba phương án, từ đó dẫn đến một bộ ba phương án khác, mà tối đa kéo dài không quá bộ ba lựa chọn thứ ba. Quy tắc chung để giới thiệu cho người khác các khả năng lựa chọn này cũng được sử dụng bởi các nhà môi giới ngân hàng, các chủ hiệu tư vấn mua sắm cá nhân [30] và những người làm việc ở phố Wall, và đã chứng minh hiệu quả cũng như tiện ích rộng khắp trong việc đưa ra giới hạn cho lượng lựa chọn của khách hàng.

Và những cuộc gặp gỡ như thế với các môn đệ hết sức hào hứng của cuộc nghiên cứu về mứt cũng không giới hạn trong các phòng họp và các cuộc gặp gỡ để bàn chuyện kinh doanh. Một lần, trong một chuyến bay đường dài, tôi trò chuyện với người phụ nữ ngồi cạnh về cái công việc hết sức cơ bản như mua sắm hàng tạp hóa đã trở thành chuyện bực mình ra sao. "Chỉ vì bây giờ có quá nhiều thứ để chọn," bà ta thở dài và tiếp tục chia sẻ với tôi những chi tiết về một nghiên cứu nào đó mà bà mới đọc được từ một bài xã luận đăng trên tạp chí *Thời báo New York* . Rõ ràng là, bà nói với tôi, vài năm trước một ai đó đã tiến hành nghiên cứu với các vị mứt khác nhau tại một siêu thị. Hóa ra là, khi chỉ có ít mùi vị để chọn thì người ta lại thực sự có khả năng mua được một hũ mứt nhiều hơn so với khi phải chọn giữa hàng đống mùi vị. Bà không nhớ hết mọi chi tiết nhưng nghiên cứu này đã ăn sâu vào đầu óc của bà bởi vì nó dường như đúng với những gì mà ngay từ đầu bà đã cảm nhận.

Thường thì, những người tôi thường xuyên trò chuyện trong mấy năm qua dường như cũng đồng tình với bà bạn đi cùng chuyến bay với tôi rằng ắt là có điều gì đó đặc biệt trong quan điểm gây tò mò về sự thừa thãi lựa chọn này. Nhưng cuộc nghiên cứu không phải lúc nào cũng nhận được những phản ứng tích cực. Nhiều người từ mọi lĩnh vực khác nhau đã công kích kết quả này bằng sách báo hay trên các chương trình đối thoại trên truyền hình, và tôi còn nghe kể rằng Rush Limbaugh có lần đã biến nó thành một đề tài nóng bỏng trong một cuộc tranh luận khá kịch liệt. Họ tranh cãi rằng những quan điểm như vậy ngang nhiên chống lại-tự do! Bất kỳ ai duy trì chúng hẳn phải ủng hộ chế độ độc đoán, chủ nghĩa phát xít - và danh sách còn dài nữa. Sao ai đó lại có thể dám có cái ý nghĩ rằng sự lựa chọn không phải là điều tốt cho tất cả mọi người?

Vì tôi là người thực hiện cuộc nghiên cứu về mứt nên chính tôi đã đưa ra ý kiến này. Tuy nhiên, dường như nghiên cứu này không còn là của riêng tôi nữa, giờ đây có rất nhiều người chú ý đến nó và mô tả bằng rất nhiều cách khác nhau. Tôi đã không lường trước được phản ứng và giờ tôi vẫn đang cố để hiểu nó. Từ những phiên bản khác nhau mà mọi người đã nghe nói đến và chuyền cho nhau, một điệp khúc được hình thành: Nhiều hơn lại là ít đi. Nghĩa là nhiều lựa chọn hơn dẫn đến ít thỏa mãn, ít trọn vẹn, ít hạnh phúc hơn. Việc phát hiện rằng quá nhiều lựa chọn không phải lúc nào cũng đem lại lợi ích đã dần ngấm ngầm đi vào nền văn hóa chung, lan truyền như sự hấp dẫn của tin đồn hay một tin giật gân. “Nghe cái tin viết về lựa chọn chưa?” “Nghe rồi! Anh có tin nó không?” Ý tưởng đó bám chặt mọi người, và theo đó là những gì dường như là mâu thuẫn, những giả thuyết khác thường của nó. Nghe *có vẻ* sai, nhưng chẳng phải là - ít nhất cũng ở một thời điểm nào đó - ta *cảm thấy* nó đúng hay sao?

Tất cả chúng ta đều biết rằng chúng ta muốn lựa chọn và thích có các khả năng lựa chọn. Từ “lựa chọn” hầu như luôn mang ý nghĩa tích cực; ngược lại, nếu nói rằng “Tôi có ít lựa chọn hay không có lựa chọn” thì thường là để xin lỗi hay để giải thích hoàn cảnh hạn chế không may của mình. Chúng ta thường cho rằng nếu có sự lựa chọn là tốt thì có nhiều lựa chọn hơn ắt phải tốt hơn. Thế nhưng, với tất cả những phẩm chất tích cực của nó, có một số lượng lớn lựa chọn cũng có thể gây bối rối hoặc quá sức, khiến chúng ta chỉ còn nước giơ hai tay lên trời và thốt lên rằng “Tôi không biết nữa! Có quá nhiều sự lựa chọn! Liệu ai đó có thể giúp tôi không?” Thay vì đầu hàng trong thất vọng, hãy tìm xem ta có thể lèo lái như thế nào trước mặt trái của việc có quá nhiều lựa chọn? Thực sự chuyện gì sẽ xảy ra khi chúng ta phải đối diện với một dãy quá nhiều phương án, và kết cục là sẽ dẫn đến kiểu rắc rối nào?

II. LÀM LẠI TỪ ĐẦU THEO PHƯƠNG ÁN MỚI

Hãy để tôi đưa bạn trở lại chương 2, về những nghiên cứu của tôi với những em nhỏ người Mỹ gốc Á và gốc Anh. Bạn sẽ nhớ lại là trẻ em gốc Á giải đố tốt nhất khi chúng nghĩ đó là những câu đố mà cha mẹ chúng đã chọn cho, trong khi các em gốc Anh thì lại giải tốt nhất ở những câu đố do chính chúng chọn. Tôi đã bỏ qua những bước dẫn nhập mà tôi đã chuẩn bị cho những nghiên cứu này, nhưng giờ thì tôi muốn quay lại những bước đó, bởi đây mới chính là nơi câu chuyện thực sự bắt đầu.

Để giữ tính nghiêm ngặt mà một nghiên cứu khoa học đòi hỏi, trước khi so sánh những tác động của lựa chọn lên hai nhóm trẻ, trước hết tôi cần phải tỏ rõ rằng thực ra lựa chọn thì có lợi cho trẻ em Mỹ gốc Anh. Hàng chục lý thuyết và nghiên cứu đã đưa ra lập luận cho thấy có những tác động tích cực của lựa chọn lên động cơ, vì vậy tôi cho rằng mình sẽ không gặp khó khăn khi chứng minh điều này trong nghiên cứu của chính mình. Dĩ nhiên, tôi đã sai.

Cuộc điều tra của tôi bắt đầu với những đứa trẻ ba tuổi tại một trường mầm non ở Palo Alto. Tôi bày ra một phòng chứa toàn đồ chơi. Trò Lego? Có. Trò Bảng vẽ hình (Etch A Sketch)? Có. Trò vòng xoắn (Slinky), Tinkertoys, xếp hình, bút chì màu? Ôi chao, bạn có thể nghĩ đến bất cứ món gì. Người ta dẫn vào một em nhỏ và bảo nó có thể chơi với món nào mà nó muốn. Khi em nhỏ này chọn xong thì đến lượt một em khác. Tuy nhiên, đến lượt em này thì nó được bảo phải chơi chính xác món nào và không được đổi. Và đến một em khác được quyền chọn, rồi cứ thế cho đến hết. Cuối cùng là một nửa số trẻ được lựa chọn, nửa còn lại thì không. Một trong hai nhóm này chơi rất hăng say và tỏ ra thất vọng khi hết giờ; nhóm kia lại tỏ ra không hứng thú và lờ đờ. Những em nào nằm trong nhóm nào? Câu trả lời dường như quá hiển nhiên: Khi mà lựa chọn là động cơ thúc đẩy, thì em nào tự chọn đồ chơi cho mình hẳn phải thích thú hơn. Thế thì tại sao tôi lại quan sát thấy điều ngược lại?

Vì là một nghiên cứu sinh trẻ và hy vọng gây ấn tượng với giáo sư hướng dẫn, Mark Lepper, tôi quyết định khắc phục sự kém cỏi rành rành của mình và đạt cho được những kết quả "đúng". Tôi lặp lại thí nghiệm, và cũng chẳng được gì, vì thế tôi đã quyết định có vài thay đổi. Có lẽ tôi chỉ cần thêm vài món đồ chơi hay hơn và với số lượng nhiều hơn. Tôi lùng sục khắp các quầy hàng đồ chơi đặc biệt, gom về những món mới nhất, đặc sắc và đầy sáng tạo. Chẳng mấy chốc, căn phòng chất hơn cả trăm món khác nhau, và tôi chắc rằng bất kỳ đứa nhóc nào - dù là kén chọn thế nào đi nữa - cũng sẽ tìm thấy thứ gì đó mới mẻ và hấp dẫn để chơi. Nhưng vấn đề chỉ càng thêm tệ khi mà những đứa trẻ được phép chọn đồ chơi lại càng trở nên chán chường, ngồi không yên và chỉ nóng lòng muốn trốn ra khỏi phòng. Với tôi, phải làm lại từ đầu theo một phương án mới thôi.

Tôi miệt mài nghiền ngẫm những bài viết nổi tiếng về sức mạnh của sự lựa chọn (ít nhất là với người phương Tây, vì những nghiên cứu này phần lớn được thực hiện ở Mỹ với sự tham gia của những người đàn ông da trắng), để tìm kiếm bất kỳ chi tiết nào mà tôi có lẽ đã bỏ sót. Tôi đã đọc lại và thấy rằng con người ở mọi độ tuổi đều vui vẻ hơn, khỏe mạnh hơn và tích cực hơn khi có được sự lựa chọn, thậm chí là những lựa chọn hạn hẹp, ví dụ như tối nào thì xem phim hay là chơi ô chữ nào. Nếu bạn tin rằng mình được lựa chọn, thì bạn hưởng lợi từ điều này, bất kể bạn có thực sự lựa chọn hay không. Và nếu một số lượng nhỏ lựa chọn - hay chỉ với niềm tin là được lựa chọn - là một điều tốt đẹp, như cuộc thí nghiệm đã thể hiện, thì có *nhiều* lựa chọn *hơn* hẳn phải tuyệt lắm chứ. Phép loại suy này đủ hợp lý về mặt logic để không cần phải đem ra kiểm chứng; chẳng có nghiên cứu then chốt nào đưa ra hơn sáu quyền chọn lựa cho những người tham gia. Nghiên cứu đầu tiên trong số này đã đưa ra con số sáu để cho thuận tiện, dễ kiểm soát, và thế là các thí nghiệm sau cứ theo y như thế, bởi mất công làm gì nếu nó chẳng có gì sai…

Theo những dấu hiệu thu được từ nghiên cứu trước, tôi đã thiết kế một loạt những thí nghiệm mới. Lần này, các em học sinh lớp Một và lớp Hai được đưa vào phòng, lần lượt từng em một, và được yêu cầu vẽ bằng bút lông (marker). Một số được phép có hai lựa chọn: Chọn một trong sáu đề tài (ví dụ như động vật, cây cối, nhà cửa) và một trong sáu màu khác nhau. Số còn lại được yêu cầu vẽ cái gì và dùng màu nào. Giờ tôi đã thấy được cái kết quả mà trong cuộc nghiên cứu đầu tiên đã không đạt được. Những em được chọn muốn dành nhiều thời gian hơn cho hoạt động này và chúng tạo ra những bức vẽ tốt hơn - theo đánh giá của những người quan sát độc lập - so với những em không được chọn. Bằng việc chứng tỏ rằng quyền lựa chọn tạo ra một lợi thế đối với trẻ em người Mỹ gốc Anh, tôi đã đặt nền tảng cho một nghiên cứu tương tự với các em người Mỹ gốc Á. Tôi cảm thấy bớt căng thẳng nhưng cũng tò mò về những kết quả bất ngờ của cuộc nghiên cứu dùng đồ chơi. Tại sao những em nhỏ đó đã không hưởng được lợi ích của sự chọn lựa giống như các em trong nghiên cứu vẽ tranh? Vì chúng còn quá nhỏ nên chưa phát triển nhiều về kỹ năng tự đưa ra quyết định? Hay tôi đã khám phá ra một điều gì đó to tát hơn - một khía cạnh của lựa chọn vẫn chưa được phát hiện? Để làm rõ, tôi cần phải quan sát kỹ hơn con số sáu và tìm ra bí mật của nó liên quan đến sự lựa chọn.

May cho tôi, George Miller, hiện là Giáo sư Tâm lý học của Đại học Princeton, đã thực hiện rất nhiều công đoạn chuẩn bị. Trong bài báo năm 1956 của ông, "Con số 7 màu nhiệm, cộng hoặc trừ 2: Một số giới hạn trong khả năng xử lý thông tin của chúng ta", Miller viết rằng ông đã "bị quấy rầy bởi con số nguyên". Nó dường như đeo bám ông ở mọi chốn, và ông bị thuyết phục rằng "sự dai dẳng mà nó hành hạ ông vượt quá một tình huống ngẫu nhiên thông thường." Đúng thế, có "bảy kỳ quan thế giới, bảy vùng biển, bảy tội ác, bảy cô con gái của Atlas trong chòm Thất tinh, bảy giai đoạn của con người, bảy tầng địa ngục, bảy màu cơ bản, bảy nốt nhạc và bảy ngày trong tuần," nhưng điều thực sự làm cho Miller bận tâm chính là mối liên quan giữa con số này và lượng thông tin mà mỗi người chúng ta có thể giải quyết được ở bất kỳ thời điểm nào.

Ví dụ, khi người ta được cho quan sát các bức hình có kích thước khác nhau trong một thời gian ngắn và được yêu cầu đánh số những hình này theo thứ tự (số 1 cho hình nhỏ nhất, 2 cho hình kế tiếp và cứ thế) thì việc sắp xếp của họ sẽ cực kỳ chính xác đến mức bảy hình có kích thước khác nhau. Nhưng nếu với số lượng các hình nhiều hơn thì họ trở nên dễ dàng mắc sai lầm, cho rằng hai vật khác nhau là giống nhau hoặc cho rằng hai vật giống nhau là khác nhau ở những lần đánh giá riêng biệt. Các nghiên cứu cũng phát hiện ra những giới hạn tương tự về năng lực của chúng ta trong nhiều lĩnh vực đánh giá thuộc về nhận thức khác, như xác định - hay phân biệt - vị trí các điểm, hướng và độ cong của các đường, màu sắc và độ sáng của các vật thể, tần số và âm lượng của âm thanh, vị trí và cường độ của các dao động, mức độ đậm đặc của mùi và vị. Với từng giác quan, hầu hết người ta chỉ có thể xử lý từ 5 đến 9 mục trước khi họ bắt đầu liên tục mắc sai lầm về khả năng nhận biết. Khi con số các mục này tăng lên, có thể là - tính trung bình - sự khác biệt giữa hai mục bất kỳ ít đi, nhưng chỉ với điều này thì không lý giải được những khó khăn của chúng ta: người ta có thể dễ dàng phân biệt giữa 5 giọng "tông" cao và 5 giọng "tông" trầm, nhưng họ sẽ bị lẫn lộn khi phải phân biệt giữa 10 loại âm thanh này. Do việc phân biệt giữa âm "tông" cao và âm "tông" trầm là một chuyện rất dễ, nên vấn đề không nằm ở tính chất cao hay thấp của âm thanh mà là ở tổng số âm.

Chúng ta cũng dao động nếu cố theo dõi đồng thời nhiều vật thể hay sự kiện. Khi 1 đến 200 điểm sáng được chiếu trên một màn hình trống trong một phần giây, và khi được hỏi là nhìn thấy có bao nhiêu điểm sáng, thì người ta chỉ có thể đưa ra những câu trả lời đúng đến mức khoảng sáu điểm sáng mà thôi. Sau đó họ bắt đầu ước lượng. Và nếu chúng ta cố gắng chứa hơn bảy đơn vị thông tin đơn giản (như các con số, từ ngữ) vào trong bộ nhớ ngắn hạn, thì chẳng mấy chốc những thứ linh tinh sẽ bắt đầu tan biến đi.

Khi chọn lựa, chúng ta dựa vào rất nhiều kỹ năng xử lý được đề cập ở trên. Chúng ta phải chú ý đến tất cả những khả năng lựa chọn, so sánh chúng để tìm ra những khác biệt, ghi nhớ những đánh giá, nhận xét của mình và rồi dùng những nhận xét này để ấn định thứ tự ưu tiên. Do khả năng chúng ta có hạn, mỗi bước lựa chọn sẽ càng lúc càng khó hơn do số lượng lựa chọn tăng lên. Vì thế mặc dù trẻ em có thể xử lý với sáu khả năng lựa chọn trong thí nghiệm vẽ tranh, nhưng hàng trăm khả năng lựa chọn trong thí nghiệm đồ chơi lại làm chúng bị cản trở. "Thất bại" của nghiên cứu đầu tiên đưa tôi đến với Miller, và sự khủng bố kỳ lạ của Miller dẫn tôi đến việc phát hiện ra được một khía cạnh quan trọng và thú vị của lựa chọn từ trước đến giờ đã bị bỏ sót. Lẽ ra một ai đó đã phải khảo sát tỉ mỉ từ lâu rồi những tác động của số lượng ít - nhiều các khả năng lựa chọn đối với những quyết định hàng ngày của chúng ta. Đó là cách mà cuộc nghiên cứu mứt đã bất ngờ xoay chuyển mọi việc.

III. GIẢI PHÁP DUNG HÒA

Năm 1925, Gustave Draeger, một người Phổ nhập cư, đã mở một cửa hàng bán thức ăn chế biến sẵn tại San Francisco. Nhờ vào sự chăm chỉ và dám nghĩ dám làm, công việc kinh doanh nhanh chóng phát triển. Sau khi Sắc lệnh Cấm bán rượu (Prohibition) được dẹp bỏ, ông đã mở ra một chuỗi cửa hàng nhỏ bán rượu, và đến lúc nghỉ hưu, Draeger đã thành lập siêu thị đầu tiên của San Francisco. Các con trai của ông sau đó tiếp quản và mở rộng thêm, họ đóng cửa cửa hàng đầu tiên nhưng sau đó lại mở ra nhiều cửa hàng mới. Khi còn là nghiên cứu sinh, tôi thường đến tham quan Menlo Park Draeger's, một nơi hết sức nổi tiếng về trải nghiệm mua sắm cực kỳ cám dỗ. Cửa với những cột chạm trổ bằng gỗ sồi, mặt quầy bằng cẩm thạch đen và nền lát gạch ceramic sẫm màu, rượu vang được tuyển chọn gồm 20.000 chai - đây chỉ là một vài yếu tố đã biến một cửa hàng tạp phẩm thành một nhà hát lớn cho những hoạt động mua sắm (bằng chứng là thường xuyên có các du khách Nhật Bản mang theo máy ảnh).

Bạn có thể mua xoong nồi tốt nhất để chuẩn bị các công thức nấu ăn trong bất kỳ 3.000 quyển sách nấu ăn nào đang được bày bán tại đây, và bạn có thể vớ được những bí quyết nấu ăn tại trung tâm dạy nấu ăn nằm ở tầng hai. Hay nếu quá đói và không thể chờ đến khi về nhà, nhà hàng nằm ngay trong khuôn viên sẽ phục vụ bạn những cái bánh kẹp thịt ngon lành với giá 10 đôla/cái. (Hãy nhớ đây là thời điểm năm 1995 khi mà một cái bánh kẹp thịt của McDonald có giá 85 xu). Đi ngang và dọc các dãy quầy, bạn sẽ thấy 15 loại nước uống đóng chai, 150 loại dấm, gần 250 loại mù tạt, 250 loại phô mai khác nhau, hơn 300 loại mứt đủ các vị và 500 chủng loại sản phẩm. Dầu ô liu thuộc loại có số lượng chủng loại khiêm tốn

hơn - chỉ có 75 loại - nhưng giá cả thì chẳng khiêm tốn chút nào; một số loại dầu ô liu, có tuổi đời trên một trăm năm hoặc hơn, được trưng bày trong những tủ kính có khóa với giá trên 1.000 đôla/chai. Tất cả sự đa dạng này, được nhấn mạnh khi quảng cáo, là niềm tự hào và nét độc đáo của Draeger's. Để giới thiệu hàng hóa đến khách hàng, người ta thường dựng lên các quầy nếm thử sản phẩm từ 20 đến 50 loại khác nhau của một sản phẩm nào đó. Không nghi ngờ gì, cửa hàng này lôi kéo người ta chú ý đến một tập hợp tuyển chọn vô song của nó, nhưng liệu sự chú ý này có biến thành nhu cầu mua hàng được không?

Người quản lý là một tín đồ thực sự đối với việc hưởng lợi từ lựa chọn, và ông ta cũng quan tâm đến câu trả lời cho câu hỏi này giống tôi. Tôi thuyết phục ông ta để tiến hành một nghiên cứu với một quầy nếm thử sản phẩm của chính tôi. (Chúng tôi không để cho các nhân viên biết để tránh bị can thiệp; ví dụ như họ có thể cố ý chi phối khách hàng.) Những trợ lý của tôi và tôi trong cuộc thí nghiệm này giả vờ đại diện cho Wilkin & Sons, nhà cung cấp mứt cho Nữ hoàng Anh. Chúng tôi chọn nhãn hiệu này vì muốn có sự đa dạng và chất lượng cao, và chọn mứt là vì nó dễ nếm, không như mù tạt hay dấm, và hầu hết mọi người đều thích mứt, hay ít ra dường như không thấy phiền hà gì.

Quầy thử được dựng gần lối vào, nơi dễ thu hút sự chú ý của những người mua sắm nhất, và do Irene và Stephanie, hai sinh viên niềm nở, ân cần của trường Stanford trông coi. Cứ vài giờ, chúng tôi lại chuyển đổi qua lại giữa việc mời nếm thử ở một quầy có rất nhiều loại mứt (xem hình bên dưới) và một quầy có ít lựa chọn hơn (xem hình trang bên). Quầy có nhiều loại mứt là từ 24 đến 28 vị, do Wilkin & Sons sản xuất. (Chúng tôi không đưa vào vị dâu, mâm xôi, nho, cam để tránh trường hợp người ta chọn chỉ vì chúng là những vị quen thuộc nhất với họ.) Quầy có ít loại mứt hơn thì bao gồm 6 trong số các loại mứt ở quầy có nhiều lựa chọn: kiwi, đào, sơ-ri đen, chanh, lý chua và mứt đông có vị của 3 loại trái cây. Một trợ lý khác, Eugene, sẽ đứng sau quầy dụng cụ làm bếp hết sức ấn tượng gần đó. Từ vị trí này, anh ta sẽ quan sát những người vào cửa hàng và ghi lại số lượng người dừng lại để nếm thử mứt. Anh ta thấy có 60% số người bị lôi kéo vào quầy có nhiều loại mứt, trong khi chỉ có 40% là bị lôi kéo vào quầy có ít loại mứt hơn. (Đây chính là sự cống hiến của Eugene, anh ta phải chịu rủi ro khi thu thập số liệu này; các nhân viên cửa hàng cứ nghĩ rằng anh ta đang định ăn cắp những cái chảo Le Creuset trị giá 300 đôla mà anh đang đứng lấp ló phía sau.)



Trong khi đó, tại quầy nếm thử, Irene và Stephenie khuyến khích khách hàng nếm bao nhiêu loại mứt tùy thích. Trung bình, họ nếm hai loại bất kể là quầy có nhiều hay ít loại mứt. Sau đó mỗi người sẽ được tặng một phiếu mua hàng có hiệu lực trong một tuần, giảm giá 1 đôla cho một loại mứt bất kỳ nào của Wilkin & Sons. Phần lớn những ai quyết định mua mứt đã mua ngay ngày họ nhận được phiếu tặng. Vì chúng tôi không bán mứt ngay tại quầy nếm thử nên khách hàng phải đi đến quầy mứt, chọn rồi đến trả tiền ở quầy thu ngân. Ở quầy mứt, họ có thể thấy một nhân viên đang cầm một bìa kẹp hồ sơ ghi lại lượng hàng tồn. Thật ra, đó cũng là một thành viên khác trong nhóm nghiên cứu, Mike, và đúng thế, anh ta cũng đang bí mật theo dõi khách hàng. Anh ta nhận thấy rằng những ai đã nếm thử ở quầy có nhiều loại mứt thì hoàn toàn lúng túng. Họ cứ tiếp tục xem xét các loại mứt, và nếu đi cùng với người khác thì họ sẽ bàn với nhau về những đặc tính tương đối của các vị mứt. Chuyện này diễn ra đến cả mười phút, đến lúc này rất nhiều người đã rời khỏi quầy mứt với tay không. Ngược lại, những ai nếm thử ở quầy có 6 loại mứt lại biết chính xác loại nào thích hợp với họ. Họ sải bước đến quầy mứt, chụp lấy một hũ chỉ trong tích tắc - mứt chanh là loại được yêu thích hơn cả - và tiếp tục việc mua sắm của mình. Khi chúng tôi kiểm lại các phiếu tặng (mã hàng sẽ cho chúng tôi biết từng người một đã nếm thử ở tập hợp nào) thì phát hiện ra điều sau đây: 30% số người đã nếm qua quầy có ít loại mứt đã quyết định mua mứt, trong khi chỉ có 3% số người nếm ở quầy có nhiều loại mứt là mua. Thậm chí là quầy có nhiều loại mứt đã thu hút sự chú ý nhiều hơn, hơn cả sáu lần số lượng người mua mứt của trường hợp thử qua quầy có ít loại mứt hơn.

Khi tôi báo cho người quản lý những phát hiện này, ông ta đã tư lự trước những ảnh hưởng có thể có. Ai cũng có thể đồng ý rằng trải nghiệm của công ty Draeger là một việc khó mà tưởng tượng nổi, nhưng điều này thì có ý nghĩa gì với việc nên điều hành cửa hàng như thế nào? Đối với nhiều người, để có được cảm giác do dự trước hàng tá các lựa chọn là *mục đích chính* để đến cửa hàng Draeger; đó không chỉ là mua sắm, đó còn là giải trí. Nhưng để trở nên phát đạt, cửa hàng không chỉ cần mỗi khách viếng thăm và tham quan. Một tỉ lệ

đáng kể những người bước qua các cánh cửa phải trở thành những khách hàng trả tiền, nhưng sự đa dạng tuyệt vời kia dường như ưu ái những người xem hàng hơn là người mua hàng. Làm thế nào mà người quản lý có thể đảm bảo rằng chính sự lựa chọn đã khiến đám đông đổ xô tới lại không kết thúc bằng việc họ đua nhau ra về, mà ngay cả một hũ mứt để làm quà cũng không? Ông quyết định có một cách giải quyết việc này, đó là sử dụng các quầy thử sản phẩm làm nơi để nhấn mạnh một vài lựa chọn dành cho một sản phẩm hay một nhãn hiệu nào đó chứ không dùng nó làm nơi để trưng bày sự đa dạng của sản phẩm (điều mà khách hàng có thể dễ dàng nhận ra ở khắp nơi trong cửa hàng) nữa. Thế là, quầy nếm thử trở thành một công cụ hỗ trợ cho quá trình chọn lựa chứ không còn đơn thuần là một yếu tố phụ họa nữa.

Nhiều năm trôi qua, các thách thức mà lựa chọn đặt ra, cả cho khách hàng lẫn các nhà quản lý, chỉ có tăng thêm. Năm 1994, năm mà tôi mới bắt đầu có ý niệm mơ hồ rằng hẳn phải có vấn đề khi có quá nhiều lựa chọn, thì ở Mỹ đã có hơn 500.000 mặt hàng tiêu thụ sẵn có. Đến năm 2003, con số này tăng lên gần 700.000, một xu hướng tăng lên mà không có dấu hiệu ngừng lại. Những tiến bộ về công nghệ thường xuyên giới thiệu các chủng loại sản phẩm mới đến cuộc sống của chúng ta. Một số các sản phẩm đó - điện thoại di động, máy tính cá nhân, máy ảnh kỹ thuật số - trở thành thứ không thể thiếu, và chẳng mấy chốc tràn ngập các lựa chọn. Điều cũng quan trọng không kém là, không chỉ có nhiều sản phẩm hơn trên thị trường, mà còn có nhiều cách hơn để có được chúng. Nếu một siêu thị điển hình vào năm 1949 có khoảng 3.750 mặt hàng khác nhau thì giờ đây tự hào với khoảng 45.000 mặt hàng. Walmart và các "đại gia" bán lẻ khác đưa ra hơn 100.000 sản phẩm đủ loại cho người Mỹ hầu như ở từng vùng. Và nếu không thể tìm thấy món hàng bạn cần trong phạm vi vài dãy nhà, thì chắc chắn bạn sẽ tìm ra chúng chỉ với vài cú nhấp chuột. Internet mở rộng tầm với của bạn vượt xa hơn nhiều những điểm bán hàng trong khu vực, cho phép bạn tiếp cận được 100.000 DVD trên trang Netflix.com, 24 triệu cuốn sách (và hàng triệu sản phẩm khác) trên Amazon.com, và 15 triệu người độc thân trên Match.com.

Sự mở rộng các lựa chọn đã trở thành bùng nổ lựa chọn, và trong lúc có một cảm giác gì đó tốt đẹp và hết sức thỏa mãn vì biết rõ tất cả những đa dạng này, thì chúng ta cũng thấy chính mình bị chúng bủa vây. Chúng ta nghĩ khả năng lựa chọn phong phú chắc hẳn sẽ biến việc chọn một món quà sinh nhật hoàn hảo cho cô bạn trở nên dễ dàng hơn rất nhiều, để rồi lại bị tê liệt khi đứng trước hàng dãy những món quà tiềm năng. Món nào sẽ hợp với cô ấy đây? Món nào sẽ thực sự là "hoàn hảo" đây? Món này tốt đấy, nhưng làm sao có thể biết được là không còn món nào hay hơn đâu đó, và đến giờ tôi đã hết lòng tìm kiếm chưa? Chúng ta vắt kiệt sức mình trong cuộc tìm kiếm, và điều lẽ ra là một niềm vui - chúc mừng một người thân yêu - lại trở thành một công việc cực nhọc. Nhưng chúng ta thực sự có thể than phiền được chăng? Sự thừa thãi này, mà rất nhiều người trong chúng ta xem là điều hiển nhiên, không dành sẵn cho bất cứ ai. Khi thắc mắc về điều này, có thể chúng ta sẽ bị buộc tội là vạch lá tìm sâu, hay tìm kiếm sự đồng tình, thương hại của một ai đó. Hơn nữa, dù chúng ta có kiêng dè trong việc lựa chọn đến thế nào chăng nữa, nhưng chúng ta vẫn tiếp tục đòi hỏi có nhiều lựa chọn hơn. Những đòi hỏi này sẽ không bị làm ngơ, và không ai có thể phủ nhận rằng tất cả những lựa chọn đều mang lại một số lợi ích nào đó.

Thứ nhất, nếu biết chính xác mình đang tìm gì thì bạn sẽ dễ dàng lấy bản gốc đó hay một bản không còn in nữa, hay một bản thu âm hiếm. Trong tất cả những giao dịch mua bán mà các nhà bán lẻ trực tuyến như Netflix, Amazon và Rhapsody thực hiện, có từ 20 đến 25% là những mặt hàng mà các cửa hàng thông thường sẽ cảm thấy quá tầm thường không đáng để trữ. Trong khi tập cuối của bộ truyện Harry Potter đã bán được 11 triệu bản chỉ trong ngày đầu tiên ra mắt, thì mỗi món hàng thuộc dạng chẳng mấy ai biết này có thể chẳng bán được quá 100 bản một năm. Nhưng hàng triệu đầu sách mà mỗi loại chỉ bán được 100 bản thì hợp lại cũng sẽ có sức mạnh chẳng kém gì 100 đầu sách mà mỗi loại bán được 1 triệu bản. Hiện tượng này được gọi là "Cái Đuôi Dài" và được thảo luận trong quyển sách cùng tên của Tổng Biên tập tạp chí *Wired* , Chris Anderson. Thuật ngữ này mô tả: một biểu đồ dạng cột về các mặt hàng bán lẻ, xếp doanh số bán hàng từ cao nhất đến thấp nhất, những mặt hàng có doanh số thấp nhất sẽ tạo thành một cái đuôi dài, mảnh kéo dài về phía bên phải biểu đồ.

Hiện tượng này là tín hiệu tốt cho những nhà bán lẻ. Những mặt hàng hiếm tạo nên cái đuôi sẽ thúc đẩy một cách đáng kể tổng doanh số bán hàng, và thường thì chúng sẽ mang lại lợi nhuận nhiều hơn bởi những nhà làm ra nó chấp nhận mức tiền bản quyền thấp hơn. Là người tiêu dùng, chúng ta luôn thích thú khi tìm được những sản phẩm "độc" và ít người biết đến mà mình đang cần và có vẻ như không thể tìm được ở đâu khác. Nói là nói thế, nhưng hầu hết chúng ta vẫn mua sắm một số lượng lớn các mặt hàng phổ biến nhất, được biết đến như những mặt hàng "phía đầu" bởi vị trí của chúng nằm phía bên trái của biểu đồ. Thậm chí khi chúng ta mua một món hàng nào đó thuộc dạng chẳng mấy ai biết nằm ở phía đuôi, thì cũng chỉ vì mặt hàng này được bán kèm theo nhóm mặt hàng phổ biến, chủ yếu mà chúng ta đã mua.

Người ta thường đem Cái Đuôi Dài ra để chứng minh rằng chúng ta không bị tràn ngập ngay cả khi đối diện với hàng triệu lựa chọn. Nhưng chúng ta thấy rằng hiện tượng này chỉ tác động đến những mặt hàng hoàn toàn khác nhau, ví dụ như sách hay các bài hát, đó là chưa đề cập đến việc người tiêu dùng có thể góp nhặt hàng ngàn loại như thế trong cả cuộc đời của họ. Khi không thể dễ dàng phân biệt giữa lựa chọn này với lựa chọn khác, và khi mà mục tiêu là tìm một mặt hàng duy nhất và tốt nhất - đâu có ai cần đến cả một thư viện đầy những lựa chọn bóng bẩy nhỉ? - thì lúc đó có thêm nhiều lựa chọn cũng chẳng còn ích lợi hay hấp dẫn gì nữa. Nó đơn giản chỉ tạo ra sự phiền toái, cản trở khả năng tập trung của chúng ta. Chúng ta có thể phải tốn thêm quá nhiều thời gian để quyết định giữa các lựa chọn cho dù vẫn có cùng mục đích như trước đây: Nếu có một số lượng khổng lồ các mặt hàng cùng chủng loại bày ra trước mặt, chẳng phải là chúng ta sẽ cảm thấy là nên có sự cân nhắc ư? Thế nhưng, một băn khoăn nữa là, cần đưa ra đúng bao nhiêu loại dầu gội hoặc bao nhiêu loại đất để mèo đi ị trong một siêu thị trước khi những lựa chọn trở nên quá nhiều.

Một số công ty đã kiểm tra ý kiến này, áp dụng câu thần chú "nhiều hơn là ít đi" vào thực tiễn. Khi Procter & Gamble sàng lọc 26 loại dầu gội trị gàu thương hiệu Head & Shoulders khác nhau của mình xuống còn 15, bỏ đi những loại ít thông dụng nhất, thì doanh số bán nhảy vọt thêm 10%. Cũng với một bước tương tự, tập đoàn Golden Cat bỏ đi 10 loại đất cho mèo đi ị dạng túi nhỏ có doanh số bán thấp nhất, điều này đã làm bùng nổ doanh

thu lên 12% và đồng thời giảm được phân nửa chi phí phân phối. Kết quả cuối cùng là tăng 87% lợi nhuận cho mặt hàng đất cho mèo đi ị dạng túi nhỏ.

Nhiều khả năng là có rất ít công ty khác có thể hưởng lợi từ việc giảm số lựa chọn dành cho khách hàng. Mặc dù điều này dường như rủi ro, nhưng nó lại được ưu ái bởi một số lượng bằng chứng ngày càng tăng. Kể từ khi công bố nghiên cứu về mứt, tôi và các nhà nghiên cứu khác đã tiến hành thêm nhiều thí nghiệm về hiệu ứng của số lượng các lựa chọn cùng chủng loại. Những thí nghiệm này, mà rất nhiều trong số đó được thiết kế để tái tạo bối cảnh lựa chọn ngoài đời thực, đã cho thấy một điều khá là nhất quán: khi người ta được chọn lựa trong một tập hợp vừa phải (từ 4 đến 6), chứ không phải là một tập hợp lớn hơn (từ 20 đến 30), thì họ dễ dàng thực hiện lựa chọn hơn, tự tin hơn với quyết định của mình và hạnh phúc hơn với những gì đã chọn.

Tuy nhiên chúng ta không thể đơn giản tuyên bố rằng từ nay về sau chúng ta nên giới hạn mình ở mức không quá con số 7+/-2 lựa chọn như những phát hiện của George Miller. Có lẽ bạn chẳng cần phải suy nghĩ quá lâu để tìm ra một phản ví dụ trong cuộc sống của bạn, nơi mà bạn rõ ràng là đã hưởng lợi từ việc có nhiều sự lựa chọn. Trong thực tế, người ta có thể đương đầu với số lượng những lựa chọn lớn hơn so với những giới hạn nhận thức cơ bản của chúng ta do các nghiên cứu đưa ra - xét cho cùng, tham quan một quầy hàng ngũ cốc không phải luôn khiến cho khách mua hàng bị một cơn suy nhược thần kinh. Ngược lại, tính dư thừa của của siêu thị Mỹ có thể đem lại cảm giác đầy đủ và thỏa mãn. Trong tiểu thuyết *White Noise* của Don DeLillo, tác giả kể lại trải nghiệm đi siêu thị của ông và vợ.

Tôi dường như có cảm giác rằng Babette và tôi, trong đống khổng lồ và đa dạng đồ đạc mà chúng tôi mua, trong sự phong phú tuyệt đối mà những chiếc túi đó gợi lên, đó là trọng lượng, là kích cỡ, là con số, là những thiết kế bao bì quen thuộc và những ký tự sống động, là những kích cỡ khổng lồ, là những túi đồ giá hời dành cho gia đình cùng với những cái nhãn giảm giá Day-Glo, trong ý thức về sự thừa mứa mà chúng tôi cảm nhận được, ý thức về sự khỏe mạnh, tính an toàn và sự hài lòng mà những sản phẩm này mang lại cho những mái ấm xinh xắn nào đó trong tâm hồn mình - dường như chúng tôi đã đạt được trạng thái đầy đủ mà những người có nhu cầu ít hơn, kỳ vọng ít hơn, những người đang trải qua cuộc sống một mình đơn độc mỗi tối, không hề biết đến.

Ông đang so sánh chiếc xe hàng chất đống của mình với "độc mỗi chiếc túi nhẹ tênh" của anh bạn độc thân, nhưng dường như ông cũng đại khái nói nhiều hơn về tính thoải mái của "sự dồi dào", về việc làm thế nào lại có cảm giác nó như là một điều phước lành. Những niềm thích thú của chủ nghĩa tiêu dùng có thể là thoáng qua, và có thể chủ yếu dựa trên sự xao nhãng và ảo giác, nhưng ở một thời khắc nào đó, chúng đem lại cảm giác đúng đắn. Nếu đọc quyển sách trên, chúng ta có thể thấy kinh nghiệm của người kể là hời hợt và chẳng có "gu", nhưng rõ ràng là ông đã thích thú và đánh giá cao nó. Thế nhưng, cùng lúc đó, ngay cả đối với ông thì siêu thị cũng là nơi "chìm ngập trong tiếng ồn. Những hệ thống buồn tẻ, tiếng chói tai và tiếng bánh trượt của những chiếc xe đẩy, tiếng loa và tiếng của máy pha cà phê, tiếng trẻ khóc. Và bên trên mọi thứ tiếng trên, hay bên dưới mọi thứ tiếng trên, là tiếng gầm gừ khe khẽ và không thể định vị được, như một kiểu bầy đàn nào đó nằm ngoài phạm vi hiểu biết của con người." Tôi nghĩ, một trong những kiểu nhiễu âm trắng (white noise) đó

chính là tiếng ong ong trong đầu khi chúng ta đang vật lộn với những thứ có sẵn dành cho chính mình.

Lượng lựa chọn mà chúng ta có thể xử lý phần nào phụ thuộc vào đặc điểm của những lựa chọn được chào bán. Khi chúng ta thường xuyên lựa chọn và có thể lựa chọn nhiều mặt hàng, như loại được đề cập ở trên trong hiệu ứng Cái Đuôi Dài, không có lựa chọn đơn lẻ nào là rất quan trọng, thì không cần thiết phải đánh giá chúng một cách đầy đủ. Kết quả là, ví dụ như, chọn trong số 100 bài hát dạng mp3 sẽ gần như không cảm thấy bị ngập thông tin như khi phải chọn trong số 100 máy nghe nhạc mp3. Vậy thì, có vẻ như chúng ta có thể xoay sở khá tốt cho một vài dạng lựa chọn nào đó. Nhưng với nhiều quyết định khác mà chúng ta buộc phải đưa ra khi đứng trước một tập hợp lựa chọn hầu như là vô tận, chúng ta sẽ cứu mình như thế nào để khỏi bị tiếng ồn làm ta sao nhãng, thậm chí là điên tiết?

Phát triển để trở thành tinh thông trong một lĩnh vực nào đó là một biện pháp để đối phó với một số lượng lớn những lựa chọn. Sự tinh thông giúp người ta hiểu những lựa chọn ở một cấp độ cốt lõi hơn, ở dạng tổng các đặc tính hơn là ở dạng những mặt hàng riêng biệt và không thể phân loại. Ví dụ cùng một món hàng có thể được hiểu là "một chiếc xe hơi", "một chiếc xe hơi thể thao", hay "một chiếc Ferrari Enzo động cơ V12" tùy thuộc vào cấp độ tinh thông của một người. Cấp độ bổ sung chi tiết này giúp người ta tránh được những giới hạn về nhận thức trong việc xử lý thông tin ở một vài cách, tạo ra những lợi ích đáng kể về số lượng lựa chọn mà họ có thể xử lý. Trước hết, so sánh các mặt hàng theo nhiều phương diện sẽ làm tăng theo cấp số mũ về số lượng những mặt hàng độc nhất mà chúng ta có thể phân biệt được. Trong một nghiên cứu của Miller, người ta có thể phân biệt bảy âm chỉ khi chúng khác nhau về tần số, nhưng khi các âm thanh này khác nhau ở các đặc điểm như cường độ, thời lượng và không gian thì người ta có thể phân biệt đến 150 âm khác nhau mà không hề sai sót.

Hơn nữa, người ta có thể phát triển những sở thích dành cho thuộc tính hơn là cho toàn bộ mặt hàng, cho phép họ nhanh chóng loại ra một số lượng lớn những lựa chọn và tập trung chú ý vào một số ít còn lại. Tiếp tục với ví dụ về xe hơi, một người có thể quyết định rằng anh ta muốn mua một chiếc xe dạng stationwagon của Đức với mức giá dưới 30.000 đôla, với dãy ghế sau có thể xếp lại để chứa được nhiều đồ đạc hơn và lý tưởng nữa là có cửa nóc. Sở thích của người ta càng cụ thể thì việc lựa chọn càng trở nên dễ dàng. Một chuyên gia biết chính xác mình muốn gì có thể lựa chọn không tốn chút công sức nào dù là trong một tập hợp khổng lồ.

Tổng hợp lại, những tác động này của sự tinh thông có thể cho ra những kết quả đáng chú ý. Khi chúng ta học, qua việc nghiên cứu và thực hành, để đơn giản hóa, ưu tiên và phân loại các yếu tố và nhận diện các kiểu mẫu, chúng ta có thể tạo ra trật tự ở những nơi có vẻ hỗn độn. Ví dụ, những kiện tướng cờ vua trong lịch sử đã biểu diễn đầy ấn tượng như chơi và thắng 20 ván cờ cùng một lúc, thậm chí đôi khi họ còn bịt mắt để chơi. Họ làm điều này thế nào? Đầu tiên, hẳn nhiên rồi, đó là hàng chục ngàn giờ tập luyện, cho phép họ có thể nhanh chóng nắm bắt thông tin liên quan từ bàn cờ: đường lối tấn công, lối thoát cho quân Vua… Dựa vào trực giác hiểu biết của mình, họ biết cách phân biệt cái gì đáng và không đáng, đưa vào tầm ngắm những nước cờ đáng hay không đáng để suy nghĩ trong một tình

huống cho trước. Vì vậy bằng việc chỉ cân nhắc những chiến thuật khả thi nhất, họ có thể định trước được vô số nước cờ mà không cần phải nỗ lực suy nghĩ nhiều. Một số các chiến thuật này thậm chí còn có tên, như "Khai cuộc kiểu Sicile" hay "Chiếu hết kiểu Boden", và một chuyên gia có thể dựa vào những nước đi khôn ngoan từ các đại kiện tướng trước đây để giải đáp cho những tình huống này. Về bản chất, họ thắng được là nhờ vào việc chơi một cách khôn ngoan hơn, chứ không phải cố gắng hơn.

Trí nhớ đầy ấn tượng của các kiện tướng dựa trên hiệu quả do nhận thức và (hoàn toàn) không phải vào những khả năng siêu phàm của bộ nhớ được chứng minh bằng các thí nghiệm kiểm tra các kiện tướng và người mới chơi ở khả năng ghi nhớ và sắp xếp lại những quân cờ trên bàn sau khi cho họ quan sát một bàn cờ trong vòng 5 giây. Các kỳ thủ dễ dàng vượt trội hơn người mới chơi, trong một số trường hợp chỉ với lần thử đầu tiên, họ đã đặt đúng 23 hoặc 24 quân trong tổng số 25, nhưng chỉ khi những thế trận mà họ được xem có thể xảy ra một cách tự nhiên trong một ván cờ nào đó. Khi các quân cờ được đặt một cách ngẫu nhiên trên bàn cờ thì các kỳ thủ cũng chẳng hơn gì người mới chơi, chỉ xếp được đúng vị trí của 2 hoặc 3 quân trong lần thử đầu tiên.

Như chúng ta có thể thấy từ bản chất của sự tinh thông, khi nói đến lựa chọn, điều quan trọng là phải phân biệt được giữa con số những lựa chọn hiện có bên ngoài với con số mà thực tế người chọn phải đối diện. Cả các chuyên gia lẫn những người non kém đều sẽ bị tràn ngập trong thông tin nếu họ cố so sánh và chọn lựa trực tiếp từ hàng trăm tùy chọn, vì thế bằng cách nào đó họ cần phải đơn giản hóa các quá trình chọn lựa của mình. Sự khác biệt là chuyên gia có thể đơn giản hóa lựa chọn của riêng họ, điều này cho phép họ tận dụng tối đa những cơ hội do việc có nhiều lựa chọn mang lại. Ngược lại, những người non kém lại dựa vào những người cung cấp lựa chọn để làm giảm số lượng các lựa chọn mà họ cung cấp, trong trường hợp này họ cũng sẽ có lợi - tuy không nhiều bằng các chuyên gia. Nếu những người cung cấp vẫn tiếp tục đưa ra nhiều lựa chọn thì dần dần họ cũng sẽ bị quá tải thông tin.

Hậu quả có thể là gì khi những người non kém phải đối diện với nhiều lựa chọn hơn khả năng xoay sở của họ? Hoặc khi mà dường như không thể phát triển sự tinh thông? Rốt cuộc thì cờ vua cũng chỉ là một hệ thống khép kín và chặt chẽ, với luật chơi rõ ràng và một mục đích cũng rất rõ ràng: Bắt cho được quân Vua. Mặc dù vậy thì vẫn phải mất rất nhiều thời gian để chơi thành thạo. Chuyện gì sẽ xảy ra khi chúng ta không chắc về mục tiêu của mình hay về quá trình mà qua đó ta sẽ đạt được mục tiêu? Trong những trường hợp này, để trở thành một chuyên gia quả là khó hơn rất nhiều. Vậy thì sao đây? Cho đến giờ, chúng ta thấy tác động của việc có quá nhiều lựa chọn dường như khá lành tính, như phí phạm vài phút ở quầy mứt hay là một chiến bại khá xấu hổ trước một đại kiện tướng bị bịt mắt, nhưng chúng lành tính chỉ là vì bản thân những bối cảnh lựa chọn không đặc biệt nghiêm trọng. Như chúng ta sẽ thấy trong phần kế tiếp, trải nghiệm về "lựa chọn quá tải" hiện diện ở những quyết định quan trọng hơn và cũng phức tạp hơn, quá nhiều lựa chọn như thế có thể gây hại đến sự đảm bảo tài chính và sức khỏe của con người.

IV. KHI "DƯ GIẢ" LÊN TIẾNG

Vào năm 1978, người ta giới thiệu một chương trình hưu trí mới cho người lao động Mỹ, được biết đến với cái tên 401(k). Trong khi những chương trình lương hưu truyền thống là do người chủ đóng tiền thì những chương trình "căn cứ vào mức độ đóng góp" này lại khuyến khích nhân viên đầu tư một phần lương của mình vào các quỹ tương hỗ, và lợi nhuận sẽ được lãnh khi nghỉ hưu sau này. Những quỹ này đã giải quyết rất nhiều vấn đề phát sinh từ lương hưu, những khoản thường bị đóng không đầy đủ hay không thể chuyển đổi nếu người lao động thay đổi công việc, và chúng cho phép người lao động làm chủ nhiều hơn đối với tình hình tài chính trong tương lai. Ngày nay, 401(k) là hình thức đầu tư hưu trí thống trị tại Mỹ: gần 90% những người có tham gia một hình thức chương trình hưu trí nào đó đều được đảm bảo một phần hoặc toàn bộ bởi những chương trình căn cứ vào mức độ đóng góp này.

Như những khoản đầu tư dài hạn khác, 401(k) thu lợi nhuận từ lãi kép. Giá cả có thể thay đổi thất thường trong ngắn hạn, đặc biệt là trên thị trường chứng khoán, nhưng những bùng nổ và suy thoái sẽ cân bằng trong dài hạn và đem lại lợi nhuận tích lũy đáng kinh ngạc. Thậm chí sau khi thị trường chứng khoán giảm giá khoảng 40% vào năm 2008 - mức giảm tồi tệ nhất kể từ cuộc Đại Suy thoái - tỷ lệ lợi nhuận trung bình hàng năm ở khoản đầu tư 25 năm của chỉ số chứng khoán S&P vẫn ở mức 10%. Ở những tỷ lệ như thế, nếu một người lao động 25 tuổi chỉ cần mỗi năm góp vào S&P 1.000 đôla, thì vào lúc nghỉ hưu năm 65 tuổi, tổng mức đóng góp 40.000 đôla của anh ta sẽ trở thành 500.000 đôla. Những con số này không tính đến lạm phát, nhưng vì lạm phát tác động đến các khoản tiết kiệm cũng bằng với tác động đến các khoản đầu tư, nên những chương trình 401(k) vẫn có lợi thế hơn gấp 10 lần so với việc gửi tiền vào ngân hàng.

Còn nữa, tiền bạn đóng góp theo chương trình và lợi nhuận có được đều là những khoản được miễn thuế cho đến khi bạn nghỉ hưu và bắt đầu rút tiền. Với một người Mỹ trung bình, điều này cũng tương đương với việc được góp thêm vào quỹ một khoản là 20% nếu đem so sánh với việc đầu tư cùng một lượng đô la tiền mặt sau khi đã trừ thuế ra thị trường. Hơn nữa, hầu hết những người chủ sẽ đóng góp tương xứng với khoản đóng góp của nhân viên bằng chính số tiền của họ. Tỷ lệ đóng góp tương xứng và các khoản trừ ở mỗi công ty là khác nhau, nhưng tỷ lệ tương xứng 1:1 bằng đô-la lên tới mức vài nghìn đôla không phải là hiếm thấy. Điều này có nghĩa là số tiền đóng góp 1.000 đôla mỗi năm của người lao động trẻ kia thực tế sẽ thành 2.000 đôla, và giúp anh ta trở thành triệu phú khi bước vào tuổi nghỉ hưu. Với những khích lệ này, nếu bạn chẳng biết gì về đầu tư, và chỉ lựa chọn ngẫu nhiên một quỹ tương hỗ cho kế hoạch 401(k) của bạn, thì vẫn là một nước cờ tài chính tốt hơn là không tham gia vào quỹ nào cả. Vậy thì tại sao không phải ai cũng đăng ký tham gia?

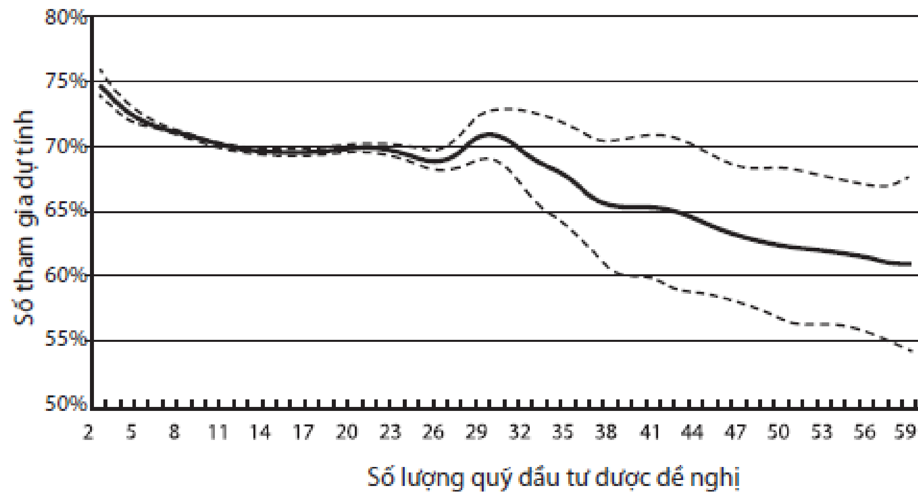
Năm 2001, tôi nhận được một cuộc điện thoại từ Steve Utkus, Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu Nghỉ hưu của tập đoàn Vanguard, một trong những công ty hoạt động về quỹ tương hỗ lớn nhất nước. Ông cho hay rằng một phân tích về những quyết định đầu tư cho nghỉ hưu với hơn 900.000 nhân viên do Vanguard thực hiện đã phát hiện ra một điều phiền toái: tỷ lệ phần trăm người lao động có đủ tư cách để tham gia vào những chương trình

401(k) đang giảm dần và hiện tại là giảm xuống còn 70%. Đồng thời, con số trung bình các quỹ đầu tư ở mỗi chương trình lại tăng dần. Gần đây ông có đọc trên báo bài nghiên cứu mứt của tôi và tự hỏi hai xu hướng này liệu có liên quan đến nhau chăng. Có phải nhân viên đang phải chịu thiệt từ việc có quá nhiều lựa chọn?

Cùng với các đồng nghiệp của mình là Gur Huberman và Wei Jiang, cả hai đều là Giáo sư Tài chính, tôi đã xem xét tỉ mỉ những số liệu đầu tư để trả lời câu hỏi của ông. Chúng tôi phát hiện ra rằng con số các quyền lựa chọn tăng lên *thực sự* có tác động rất tiêu cực đến sự tham gia. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, số người tham gia giảm nhanh chóng từ mức cao là 75% của những chương trình nhỏ nhất, mức này có 4 quỹ đầu tư, đến mức 70% cho những chương trình có từ 12 quỹ đầu tư trở lên. Mức này được giữ nguyên cho đến khi số lượng các quyền chọn vượt quá 30, ở điểm đó nó lại bắt đầu trượt, xuống mức thấp chỉ hơn 60% một chút cho những chương trình có 59 quỹ đầu tư.

Không thể có chuyện những người không tham gia lại làu bàu rằng có quá nhiều lựa chọn và rồi chủ động không tham gia vào những chương trình 401(k). Mà đúng hơn là, rất nhiều người trong số họ có lẽ đã dự định đăng ký ngay khi đã nghiên cứu đôi chút và tìm ra những quỹ đầu tư nào là tốt nhất cho họ. Xét cho cùng, rất dễ để đăng ký ngay tại chỗ khi mà bạn chỉ có 5 lựa chọn, nhưng khi có đến 50 lựa chọn thì việc nghiền ngẫm một chút xem ra là hợp lý hơn. Thật không may, khi bạn cứ hoãn lại việc ra quyết định, và ngày chuyển sang tuần, tuần chuyển sang tháng, bạn có thể quên bẵng đi kế hoạch 401(k) của mình.

Thôi được, đành rằng có vài người lao động đã bị quá tải thông tin bởi số lượng các quyền lựa chọn và đã không tham gia. Rõ ràng, có nhiều lựa chọn đã không làm lợi cho họ. Nhưng còn về những người *đã* tham gia thì sao? Có lẽ họ hiểu biết và tự tin hơn vào việc đầu tư, và có thể là họ đang tận dụng lợi thế của tất cả những quyền lựa chọn đó. Tuy nhiên, khi Emir Kamenica, Giáo sư Kinh tế của Đại học Chicago, và tôi xem xét kỹ càng các quỹ đầu tư mà những người tham gia đã chọn, chúng tôi phát hiện ra rằng vấn đề thực sự không phải nằm ở đó: Thực tế là nhiều lựa chọn hơn đã dẫn đến những quyết định tồi tệ hơn. Chứng khoán là chủng loại lớn nhất của những quỹ đầu tư trong những chương trình 401(k) này, và khi tổng số quỹ đầu tư trong một chương trình tăng lên, thì chương trình càng trở nên nghiêng-về-chứng-khoán. Với những sự kiện này, chúng tôi cho rằng ngay cả khi người ta chọn ngẫu nhiên các quỹ đầu tư thì họ cũng sẽ đầu tư nhiều hơn vào chứng khoán khi mà các quyền lựa chọn của họ tăng lên. Nhưng sự thật hoàn toàn ngược lại: với mỗi nhóm 10 quỹ đầu tư thêm vào một chương trình, thì có thêm 2,87% số người tham gia hoàn toàn né tránh chứng khoán, và phần còn lại được phân phối ở mức ít hơn 3,28% những đóng góp của họ dành cho chứng khoán, thay vào đó là ưu ái các thị trường trái phiếu và tiền tệ hơn.





Tại sao chúng ta lại thấy phiền phức bởi những phát hiện này? À, các chương trình 401(k) được thiết kế cho đầu tư dài hạn và đó là nơi mà chứng khoán tỏa sáng. Hãy xem ở mức trung bình 25-năm, chứng khoán chắc chắn vượt trội trái phiếu và đặc biệt là các thị trường tiền tệ, thị trường mà thậm chí còn không theo kịp lạm phát. Thế mà trong nghiên cứu của chúng tôi, ngay cả những người lao động cuối tuổi teen và hơn hai mươi tuổi, những người có thể chấp nhận rủi ro nhiều hơn, cũng đối xử rất thô lỗ với chứng khoán khi số lượng các quỹ đầu tư trong những chương trình của họ tăng lên. Dường như là để hiểu tất cả những quỹ đầu tư là điều quá ư phức tạp, vì thế người ta cố gắng giảm đi những quyền lựa chọn bằng cách đẩy cái chủng loại lớn nhất - chứng khoán - sang một bên. Làm thế họ có thể đã làm hại đến tương lai tài chính tốt đẹp của mình. Họ có một ngoại lệ: Mua nhiều chứng khoán của công ty mà họ đang làm việc, có lẽ là do sự quen thuộc hay lòng trung thành. Nhưng nói chung, đây là một bước đi đầy rủi ro, bởi vì nếu công ty bị phá sản, thì bạn sẽ mất cả chì lẫn chài, điều mà bất kỳ cựu nhân viên nào của Enron hay Lehman Brothers đều có thể nói cho bạn biết.

Chúng ta hãy xem xét khả năng là người ta đã không tận dụng lợi thế của lựa chọn cho đầu tư vào lương hưu vì mặc dù đây là một quyết định quan trọng, nhưng nó lại không đem đến tác dụng tức thì cho người chọn. Khi không có được một khoản tiền hữu hình ngay trước mắt thì đơn giản là bạn có thể không đủ động lực để đánh giá cẩn thận và toàn diện các quyền lựa chọn dành cho mình. Nhưng có lẽ bạn sẽ hết sức tích cực để gặt hái lợi ích từ việc có nhiều lựa chọn hơn ở một lĩnh vực cũng quan trọng không kém và tác động đến tình trạng khỏe mạnh hiện tại của bạn chăng? Thật không may, thậm chí là đối với vấn đề lựa chọn bảo hiểm sức khỏe, chúng ta dường như cũng giải quyết không được khéo lắm.

Bạn còn nhớ Tổng thống George W. Bush đẩy mạnh việc cải tổ chương trình Chăm sóc Sức khỏe cho Người già (Medicare) không? Kết quả là ra đời thêm một chương trình bổ sung được gọi là Phần D (Part D) vào chương trình bảo hiểm y tế liên bang dành cho công dân lớn tuổi. Phần D ra đời vào tháng 12/2003 để bù đắp cho vai trò và chi phí ngày càng tăng của các toa thuốc trong việc chăm sóc sức khỏe hiện đại bằng cách trợ cấp cho chúng.

Người lớn tuổi được chọn trong số nhiều chương trình bảo hiểm do các công ty tư nhân đưa ra, và chính phủ sẽ hoàn trả lại chi phí cho các công ty này. Nói riêng ra thì Tổng thống Bush đã tán dương sự gia tăng lựa chọn mà chương trình này đưa ra là một chương trình chữa bá bệnh trong Medicare. "Một hệ thống Medicare hiện đại phải đưa ra nhiều lựa chọn hơn và mang lại nhiều lợi ích hơn cho mỗi người lớn tuổi - và cho tất cả những người lớn tuổi," ông khẳng định. "Yếu tố về lựa chọn, về sự tin tưởng rằng người ta sẽ đưa ra những quyết định về chăm sóc sức khỏe cho chính mình, là cần thiết." Lôgíc nằm sau việc đưa ra rất nhiều chương trình lựa chọn khác nhau là "càng có nhiều sự lựa chọn dành cho những người lớn tuổi, thì càng có thể định ra được lợi ích phù hợp cho nhu cầu riêng của từng người."

Với nhiều người tham gia chương trình, Medicare Phần D đã làm giảm được 13% chi phí tiền túi của họ, và theo một cuộc nghiên cứu, việc mua thuốc có kê toa có tăng lên. Những lợi ích này rất đáng kể, nhưng chương trình lại thất bại trên nhiều phương diện khác. Cũng như với những chương trình 401(k), những người thuộc hàng ngũ sẽ được lợi từ việc đăng ký tham gia đã không làm thế. Hạn chót đăng ký ban đầu cho những người thụ hưởng Medicare, ngày 15/3/2006, đến rồi đi, và 5 triệu trong số 43 triệu người lớn tuổi có đủ tư cách tham gia đã không đăng ký. Không phải là mất hết tất cả khi mà họ có thể tham gia sau ngày đó, nhưng họ phải trả phí bảo hiểm hàng tháng cao hơn trong suốt quãng đời còn lại của mình.

Tuy vậy, bạn có thể nói rằng, gần 90% số người lớn tuổi đã tham gia. Đây chẳng phải là thành công hay sao? Thực ra, gần 2/3 là được đăng ký tự động bởi những nhà cung cấp bảo hiểm, với sự phân bổ rất ngẫu nhiên vào những chương trình mà không phải lúc nào cũng đáp ứng được các nhu cầu theo toa thuốc của họ. Trong số những người phải *chọn* , có 12,5 triệu người đăng ký và 5 triệu còn lại thì không. Tỷ lệ đăng ký ở những người thực sự cần chương trình Phần D rất kém - những người có thu nhập thấp đủ tư cách để có bảo hiểm thuốc theo toa đầy đủ mà không phải chịu thêm chi phí cá nhân. Nếu họ đăng ký ngay bây giờ, họ sẽ phải chịu những mức phạt đóng chậm khi không đủ tiền để đóng; nếu họ không đăng ký, nhiều người sẽ phải từ bỏ việc chữa trị mà họ không tự chi trả nổi. Cho dù là cách nào thì họ cũng lâm vào rắc rối.

Người ta cho là những người lớn tuổi có thể hưởng lợi từ việc họ tự chọn chương trình cho chính mình, và từ sự đa dạng hơn dành sẵn cho họ, nhưng chính sự lựa chọn lại là một rào cản to lớn đối với việc đăng ký tham gia. Có hàng tá chương trình, sắp xếp từ số 47 ở Alaska đến số 63 ở Pennsylvania và Tây Virginia, và những người lớn tuổi đã phải lên mạng để tìm danh sách các đặc điểm của mỗi chương trình dù rất nhiều người có thị lực kém và khả năng về vi tính bị giới hạn. Sau đó họ phải lập ra điểm khác nhau giữa chương trình này với chương trình kia, một việc mà có vẻ là cần đến khả năng giải đố siêu phàm. Các chương trình khác nhau theo nhiều phương diện: thuốc được bảo hiểm, chính sách thuốc gốc, những khoản thanh toán chung, phí bảo hiểm hàng tháng, những khoản không phải chịu thuế thu nhập hàng năm, và nhiều nhiều thứ nữa. Các công ty đưa ra những chương trình có cùng đặc điểm nhưng lại khác về giá, và những đặc điểm này có thể thay đổi từ tuần này sang tuần khác.

Marie Grant, một y tá nghỉ hưu tại Cleveland, nhớ lại sự bực mình của bà với Phần D: “Chẳng bao giờ tôi có thể hiểu được mớ hổ lốn ấy… Tôi điên lên được. Tất cả những chương trình khác nhau này.” Martha Tonn, một giáo viên về hưu tại Wisconsin “cảm thấy nó quá nhiều, quá tràn ngập.” Họ cũng như nhiều người khác, bởi có 86% người lớn tuổi và hơn 90% bác sĩ và dược sĩ đồng ý rằng Phần D quả thật quá rối rắm. Một con số đáng kể những người lớn tuổi thử tham gia vào chương trình Medicare thậm chí còn không thể phân biệt được quyền chọn nào có cùng lợi ích với lựa chọn mà họ đang có, đừng nói chi đến kế hoạch nào là một sự tiến bộ hay làm thế nào họ có thể đo ni để phù hợp với nhu cầu riêng của mình. Hẳn nhiên rồi, bất kỳ cố gắng nào để so sánh 63 quyền lựa chọn cũng đều thử thách những giới hạn về nhận thức của chúng ta - nhưng còn thêm nhiều điều nữa trong câu chuyện này chứ không chỉ nói riêng về khả năng của chúng ta khi xử lý những lựa chọn khác nhau. Bush và các kiến trúc sư khác của chương trình đã tập trung chủ yếu vào số lượng, nhưng rủi thay, trong khi làm thế, họ đã chú ý quá ít đến chất lượng của các lựa chọn được bao gồm trong đó, và bất kể những lựa chọn này có ý nghĩa gì hay không về mặt cải thiện đời sống con người.

Khi đến lúc phải thực hiện những quyết định mang tính thử thách và có tầm quan trọng to lớn như đầu tư thế nào vào chương trình 401(k) hay tận dụng tốt nhất lợi thế của khoản tiền trợ cấp từ chương trình Medicare Phần D như thế nào, chúng ta thấy rằng nếu chỉ đơn giản nhắm vào việc làm tăng các lựa chọn thì có thể gây phản tác dụng và dẫn tới những quyết định có hại hơn là lợi. Nhưng khoan đã, bạn có thể nói thế. Chắc chắn trong những trường hợp như thế, chúng ta có thể chú ý nhiều hơn đến cả việc đưa ra lẫn việc đánh giá các lựa chọn. Thế nhưng, nói chung, chẳng phải là cứ để mở các quyền lựa chọn thì khôn ngoan hơn sao?

V. VỪNG ƠI MỞ RA

“Khi một cánh cửa đóng lại thì một cánh cửa khác sẽ mở ra.” Cụm từ này thường được dùng để an ủi người ta khi họ để vuột mất một khao khát nào đó, và về lâu về dài, lời an ủi này sẽ có tác dụng. Nhưng ngay tại thời điểm cơ hội tan biến nó có thể là một lời an ủi nhạt nhẽo; vì phần tiếp theo của cả câu là, “Chúng ta thường đứng lại rất lâu và đầy tiếc nuối trước cánh cửa đã khép đến nỗi chúng ta không thấy được một cánh cửa khác đã mở ra cho mình.” Chúng ta tập trung hết sức kiên trì vào những khả năng thay thế đã mất bởi vì, thông thường là, chúng ta thích giữ cho mọi cánh cửa đều mở. Như đã thấy trong chương 1, thậm chí cả động vật cũng chủ động tìm kiếm nhiều sự lựa chọn hơn, mặc cho thực tế là chẳng có thêm lợi lộc gì, ví dụ như, chọn có nhiều nút nhấn để có thức ăn hơn là chỉ có một nút. Chúng ta chẳng thể dừng lại để rồi cảm thấy bị lừa gạt, dù biết rằng có nhiều cơ hội không dành cho mình, vậy thì tại sao lại tự giới hạn mình?

Hãy xem những phát hiện từ một cuộc nghiên cứu được thực hiện bởi Dan Ariely, tác giả của quyển sách xuất bản năm 2008, *Sự phi lý có thể đoán trước (Predictably Irrational)* . Người tham gia thí nghiệm chơi một trò chơi trên máy tính, trong đó họ thấy có ba cánh cửa với ba màu khác nhau - đỏ, xanh lá cây và xanh dương - và chỉ cần nhấp chuột là có thể mở

bất kỳ cánh cửa nào. Khi một cánh cửa mở ra, họ có thể nhấp vào bên trong để thắng được hay mất đi một số tiền ngẫu nhiên. Hoặc là, họ có thể nhấp để mở một cánh cửa mới và đóng cánh cửa trước đó lại. Người chơi được cho tổng cộng là 100 lần nhấp chuột, và nhiệm vụ là dùng số lần nhấp chuột có giới hạn này để kiếm càng nhiều tiền càng tốt. Số tiền may rủi của một vài cửa có thể cao hơn so với một số cửa khác, nhưng cuối cùng, lấy trung bình cả ba cánh cửa thì mỗi lần nhấp chuột sẽ kiếm được 3 xu. Rốt cuộc, để thành thạo trò chơi và kiếm được nhiều tiền nhất thì cần phải nhận ra rằng chẳng có cánh cửa nào là tốt hơn và đơn giản chỉ là nhấp chuột vào cánh cửa đang mở càng nhiều càng tốt.

Nhưng còn một vấn đề. Với một số người chơi, những cánh cửa không được mở sẽ từ từ co lại và rồi biến mất hoàn toàn sau 12 cú nhấp chuột ở cánh cửa đang mở. Ví dụ, lúc đầu họ chọn cánh cửa màu xanh dương và bắt đầu nhấp vào bên trong để kiếm tiền thì cánh cửa màu đỏ và màu xanh lá cây sẽ đồng thời thu nhỏ lại. Người chơi có thể tốn một cú nhấp chuột để chuyển sang cánh cửa đang dần biến mất, ví dụ như cánh cửa màu đỏ, và nó sẽ trở lại kích thước ban đầu. Nhưng khi làm như thế thì cánh cửa màu xanh dương mà trước đó đang được mở và cánh cửa màu xanh lá cây chưa được mở vẫn tiếp tục co lại. Điều này gây ra một tình huống nan giải: Nếu họ cứ giữ cho những cánh cửa khác không biến mất, họ sẽ bị mất đi những cú nhấp chuột mà họ có thể dùng chúng để kiếm tiền, trong khi nếu họ cứ để cho các cánh cửa biến mất thì họ sẽ chịu rủi ro là mất đi số tiền có thể là lớn hơn ở những cánh cửa đó so với cánh cửa hiện tại. Kết cục là những người chơi này đã sử dụng nhiều hơn gấp đôi số lần nhấp chuột để chuyển đổi qua lại giữa các cánh cửa so với những người chơi mà cánh cửa của họ không bị biến mất. Thật không may cho họ, cứ nhấp chuột một cách điên cuồng qua lại chỉ để giữ những cánh cửa vẫn còn trong tầm nhìn thực sự chỉ gây thiệt hại cho tổng số tiền kiếm được của họ mà thôi.

Kết quả gây ngạc nhiên nhất xảy ra khi người chơi được thông báo trước là cả ba cánh cửa đều đem lại một số tiền trung bình như nhau, để làm rõ việc chẳng lợi lộc gì về mặt tài chính nếu cứ chuyển đổi giữa các cánh cửa. Thậm chí là vậy, người chơi ở trường hợp các cánh cửa biến mất còn tốn nhiều cú nhấp chuột hơn để chuyển đổi lòng vòng, mặc dù làm thế sẽ khiến họ phải trả giá bằng số tiền thu được cuối cùng. Giữ cho các cánh cửa mở - nghĩa đen trong nghiên cứu này và cách nói ẩn dụ trong cuộc sống - dường như cực kỳ quan trọng đối với hầu hết chúng ta. Nhưng như nghiên cứu đã cho thấy, chúng ta phải chấp nhận được cái này và mất cái kia; nếu muốn duy trì một số lượng nhiều những khả năng thay thế thì phải trả lại bằng một thứ gì đó, có thể đó là thời gian, sự sáng suốt hay kết quả kinh doanh. Trong khi cái giá phải trả có thể khá là nhỏ trong trường hợp trò chơi cánh cửa biến mất - chỉ mất một vài xu ở chỗ này hay chỗ kia - thì điều quan trọng là cần nhận ra rằng sẽ có những hậu quả nếu giữ cho các quyền lựa chọn vẫn luôn để ngõ.

Khả năng chọn lựa tốt dường như phụ thuộc một phần không nhỏ vào hiểu biết của chúng ta về đầu óc của mình. Và khi chúng ta đòi hỏi phải có nhiều lựa chọn hơn, ý chừng chúng ta muốn nói rằng, “Tôi biết mình muốn gì, vì vậy dù bạn có đưa ra cho tôi nhiều lựa chọn thế nào đi nữa, tôi vẫn có thể lấy ra được thứ mà tôi muốn.” Chúng ta tin chắc rằng dù có bao nhiêu khả năng thay thế lẫn nhau đi nữa, rốt cuộc thì chúng ta cũng sẽ biết cánh cửa nào mà chúng ta thích đi qua hơn cả. Thế nhưng, thật nghịch lý, yêu cầu có thêm lựa chọn cũng là thừa nhận rằng không phải lúc nào chúng ta cũng biết mình muốn gì, hoặc chúng ta

dễ thay đổi đến mức không thể biết mình muốn gì cho đến tận thời điểm chúng ta phải chọn lựa. Và rõ ràng là đến một mốc nào đó, lượng thời gian và năng lượng dành cho việc chọn lựa sẽ chống lại và làm giảm đi lợi ích của sự lựa chọn. Thế thì tại sao chúng ta cứ khăng khăng đeo đuổi việc có thêm nhiều lựa chọn?

Trong nhiều trường hợp, chúng ta sẽ đau khổ vì bị giới hạn chỉ với một món đồ nào đó, cho dù có thích nó cách mấy. Tưởng tượng bạn ăn một món ăn ưa thích, bất kể là món gì, vào bữa sáng, bữa trưa và bữa tối 365 ngày một năm. Dần dà bạn sẽ cảm thấy phát ốm và ngấy món ăn đó, một quá trình được gọi là phát ngấy. Thế nhưng sự phát ngấy chỉ xảy ra với một lựa chọn cụ thể và những lựa chọn tương tự nó, vì vậy mà các món ăn khác vẫn ngon miệng và do đó dần dần sẽ trở thành những món được yêu thích hơn, ít nhất là trong một quãng thời gian cho đến khi bạn lấy lại được sự ngon miệng với món ăn yêu thích lúc đầu. Thật vậy, hàng thập kỷ nghiên cứu bao gồm tất cả mọi thứ từ bánh pút-đinh đến cuộn pizza đã cho thấy người ta sẽ ăn nhiều hơn và ngon miệng hơn khi được lựa chọn thức ăn và mùi vị đa dạng hơn là khi chỉ có một lựa chọn.

Sự phát ngấy và kèm theo nó là nhu cầu về sự đa dạng ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh trong cuộc sống của chúng ta, từ những bộ phim ưa thích đến bạn bè và cả bạn tình. Tùy thuộc vào tốc độ ban đầu và thời gian kéo dài của sự phát ngấy, phạm vi lựa chọn có thể phải cực lớn. Ví dụ như tất cả chúng ta đều biết có những người không bao giờ đọc lại một quyển sách, xem một bộ phim quá một lần, hay gọi cùng một món ăn tại một nhà hàng. Vì những lý do này, thậm chí nếu có thêm nhiều lựa chọn sẽ khiến cho mỗi lựa chọn trở nên khó khăn hơn, thì xét chung nó vẫn có ích bởi có thể giúp người ta tìm được những lựa chọn dự phòng khi họ đã chán với những thứ mà họ yêu thích. Tuy nhiên, như nghiên cứu của Ariely cho thấy, đánh giá cao *điều kiện* để có các tùy chọn hơn *chất lượng* của các tùy chọn đôi khi có thể dẫn đến những quyết định không giúp ích cho chúng ta lắm.

Sở thích về sự đa dạng của chúng ta có thể là một sự thích ứng từ từ, có lẽ để khuyến khích chúng ta ăn theo chế độ ăn cân đối thay vì cứ nhồi nhét những thực phẩm tiện dụng và mở đường cho bệnh scurvy [31] và thiếu hụt dưỡng chất nào đó. Có thể nói rằng chúng ta có trạng thái tâm lý kiểu "tiệc đứng" tự nhiên; chúng ta thích dễ dàng tiếp cận chỗ này một ít, chỗ kia một ít, và vui lòng cả một phần nhỏ kia nữa. Thật không may, bữa tiệc đứng này càng lớn, thì chúng ta càng có nhiều khả năng tiêu thụ quá mức hơn khi cố gắng tận dụng sự đa dạng đó. Một cuộc nghiên cứu của USDA cho thấy khi tổng số lượng và chủng loại thực phẩm tại Mỹ tăng lên trong những thập kỷ gần đây, thì lượng tiêu thụ thực phẩm trung bình đã tăng ở một mức thậm chí là nhanh hơn - không chỉ với thức ăn nhanh, mà với tất cả các loại thức ăn kể cả trái cây và rau quả. Chúng ta cũng thấy khuynh hướng tương tự ở những lĩnh vực khác như thời gian ngồi trước màn hình tivi và máy tính ngày càng tăng khi mà các kênh truyền hình và các trang web sinh sôi nảy nở. Theo Mike Shaw, Giám đốc Kinh doanh và tiếp thị của ABC, hiện tại một người Mỹ thông thường xem tivi bốn tiếng rưỡi mỗi ngày. Một nghiên cứu tại Stanford cho thấy một người sử dụng Internet trung bình sẽ dành hai tiếng để lên mạng tại nhà, và thời gian lên mạng này ngốn phần lớn thời gian mà lẽ ra họ dành cho gia đình.

Tính "dồi dào" hấp dẫn chúng ta đến thế thường không có lợi cho chúng ta. Trong một số trường hợp, chúng ta có lẽ đã từ bỏ (những) tùy chọn tốt nhất chỉ để có nhiều loại tùy chọn kém hơn, như đã thấy trong thí nghiệm về cánh cửa mở. Hoặc chúng ta có lẽ ít chú ý đến sức khỏe và những gì mình ưa thích khi đang tận hưởng niềm thích thú có vô số lựa chọn. Không chỉ vậy, mà ngay cả khi chúng ta không gặp rắc rối gì trong việc nhận ra những lựa chọn tốt nhất từ một tập hợp rất lớn, và cả khi chúng ta có thể kiểm soát được lòng yêu thích tiệc đứng cả về tinh thần và thể chất, thì vẫn còn một vấn đề khác mà chúng ta phải giải quyết. Càng có thêm lựa chọn thì số lượng lựa chọn hấp dẫn càng nhiều, cho dù sở thích của bạn có tinh tế đến đâu. Đến một lúc nào đó, đơn giản là bạn không còn đủ thời gian, không gian và tiền bạc để hưởng thụ được hết tất cả những lựa chọn này. Vì thế, bạn sẽ phải có vài sự hy sinh, và mỗi hy sinh này lại gây ra một tổn thất về tâm lý. Sự thích thú của bạn đối với những tùy chọn đã được chọn sẽ bị giảm đi bởi niềm tiếc nuối về những gì mà bạn đã từ bỏ. Thực tế, tổng lượng tiếc nuối của tất cả những tùy chọn "đã mất" kết cục có thể lớn hơn cả niềm vui của những tùy chọn đã được chọn, khiến bạn ít thỏa mãn hơn so với tình trạng lẽ ra bạn đã có được nếu ngay từ đầu bạn có ít sự lựa chọn hơn.

Bạn có bao giờ trải nghiệm cái cảm giác tương tự như hiệu ứng "tội lỗi TiVo" [32] chưa? Lúc đầu, bạn tin rằng chiếc DVR của bạn - một phát minh nho nhỏ tuyệt vời cho phép bạn có thể tự động ghi lại, lưu trữ và sắp xếp các chương trình tivi - sẽ giúp bạn tự do để làm việc khuya hay có những kế hoạch đi ăn ngoài vào buổi tối mà không cảm thấy cắn rứt lương tâm khi bỏ lỡ một chương trình yêu thích nào đó. Bạn sẽ ngạc nhiên một cách thú vị khi biết rằng thậm chí nó còn gợi ý nhiều chương trình mới mà bạn có thể thích căn cứ vào sở thích hiện tại của bạn, và nó cũng sẽ ghi lại cả những chương trình này cho bạn. Nhưng đến lúc này thì bạn nhận ra rằng quá dễ dàng để yêu cầu TiVo ghi lại nhiều thứ mà bạn không thể xem hết, hay ít nhất là xem một cách thích thú. Và nỗi cắn rứt ấy lại quay trở lại: Bạn có xóa những chương trình đã được ghi lại nhưng chưa xem đang chất đống ấy không? Hay bạn có buộc phải xem một cuộc thi marathon chỉ vì cảm thấy phải có nghĩa vụ hơn là thích thú?

Một cách khác mà theo đó có nhiều lựa chọn hơn có thể dẫn đến hối tiếc nhiều hơn chính bởi sự thực là nó *có* làm tăng những lợi ích tiềm năng trong việc chọn lựa lên rất nhiều, ngay cả khi điều đó làm cho quá trình lựa chọn trở nên khó khăn hơn. Khi các tùy chọn ít, chúng ta có thể hạnh phúc với những gì mình đã chọn bởi chúng ta tự tin rằng đó chính là khả năng tốt nhất dành cho chúng ta. Tuy nhiên, khi các tùy chọn thực sự không có giới hạn, chúng ta lại tin rằng lựa chọn hoàn hảo hẳn phải nằm ở đâu đó ngoài kia và nhiệm vụ của chúng ta là phải tìm ra nó. Chọn lựa lúc đó có thể trở thành tình huống thua-thua: Nếu chúng ta ra quyết định nhanh chóng mà không khám phá đầy đủ những lựa chọn có thể có, chúng ta sẽ cảm thấy tiếc nuối về tiềm năng đã bỏ lỡ một cái gì đó tốt hơn; nếu chúng ta có xem xét tất cả những lựa chọn một cách thấu đáo, thì chúng ta sẽ phải cố gắng nhiều hơn (mà điều này chưa chắc sẽ làm tăng chất lượng của lựa chọn cuối cùng), và nếu chúng ta phát hiện ra những lựa chọn tốt khác, có thể chúng ta tiếc vì đã không được chọn hết tất cả. Tình thế nan giải về lựa chọn này có thể xảy ra trong những việc hết sức thông thường, như chọn một nhà hàng, cho đến những việc có ý nghĩa to lớn, như kết hôn với ai hay theo đuổi nghề nghiệp nào.

Chúng ta chỉ nhận thấy những tác động tích cực của lựa chọn mà không biết những ảnh hưởng tiêu cực của nó, vì thế chúng ta gán bất kỳ tai hại nào do có quá nhiều lựa chọn gây ra cho một lý do nào đó, thậm chí là do có quá ít lựa chọn. Xét cho cùng, thoạt nhìn, dường như giải pháp tốt nhất cho việc không thể tìm ra được một lựa chọn hoàn hảo chính là có thêm nhiều lựa chọn nữa - nhưng có quá nhiều khả năng có thể xảy ra có thể khiến chúng ta không hạnh phúc với những lựa chọn của mình. Kết quả là chúng ta có thể xem lựa chọn là một giải pháp cho những vấn đề rắc rối mà thực sự chính nó lại là nguyên nhân.

Nếu sự khó khăn về chọn lựa không thể giải quyết bằng việc có thêm lựa chọn, vậy thì giải pháp có thể chính là phương án ngược lại: tạo ra một thuật toán hiệu quả hơn để loại trừ các lựa chọn. Không hẳn thế. Chọn lựa không đơn giản là bài toán đố. Có lẽ vấn đề chính của sự gia tăng các lựa chọn là nó không đáp ứng được những kỳ vọng của chúng ta. Những kỳ vọng này - cho phép chúng ta "nhận ra" bản thân mình, trở thành và có được tất cả những gì mà chúng ta phải trở thành và có được - lại tác động trở lại với chúng ta. Nếu tôi có sẵn nhiều thứ để chọn đến thế, tôi hẳn có thể đưa ra lựa chọn tốt nhất; tôi sẽ không còn lặp lại cái điệp khúc không có lựa chọn nữa. Khi chúng ta đòi hỏi có thêm lựa chọn thì chúng ta cũng sẽ phụ thuộc vào nhiều lựa chọn hơn. Theo cách này, khi các lựa chọn tăng lên, nó đạt được một cuộc sống và tính cách của riêng nó. Nó tạo ra nhu cầu buộc chúng ta phải tốt hơn, hành động đúng hơn. Những nhu cầu này vượt lên trên khả năng tính toán, lý trí lẫn cảm xúc và, như người ta có thể tranh luận, thậm chí là cả sự tồn tại của con người.

Alexis de Tocqueville, nhà tư tưởng người Pháp, người đã kiên trì ghi chép lại biên niên sử của xã hội Mỹ thời kỳ đầu, mô tả những hệ quả của sự lựa chọn gia tăng chưa từng thấy trên 170 năm trước đây như sau:

Ở Mỹ tôi có thể thấy những người tự do nhất, hưởng nền giáo dục tốt nhất sống trong cảnh hạnh phúc nhất có thể thấy trên thế giới; thế nhưng tôi vẫn có cảm giác rằng luôn có một đám mây lơ lửng trên đầu họ, và họ có vẻ như nghiêm trọng và hầu như lúc nào cũng buồn bã ngay cả trong những niềm vui của mình... Họ nắm bắt mọi thứ nhưng chẳng giữ thứ nào lâu dài, và vì vậy thả trôi nó đi khi họ cuống cuồng chạy theo những niềm vui mới.

Chúng ta có thể kéo một đường dài và có phần quanh co từ Tocqueville cho đến chương trình *Gia đình Simpsons* , một tiểu phẩm châm biếm sâu sắc về cuộc sống và các tiêu chuẩn văn hóa Mỹ. Trong mùa thứ 5, tập phim "Homer và Apu", Marge dẫn Apu đi mua sắm tại một siêu thị mới: Monstromart ("Nơi mà Mua sắm là một Thách thức Rối bời"). Từ những kệ hàng cao chót vót, xếp đầy những chiếc hộp khổ lớn, Marge chọn lấy một chiếc hộp lớn màu nâu. "Đây là giá hời cho 12 cân hạt nhục đậu khấu đó," cô ta nói với vẻ hài lòng.

Apu tròn mắt. "Ồ, lựa chọn tuyệt và giá lại hời," nó nói. "Nhưng tình yêu nằm ở đâu?"

Ngay lúc đó từ chiếc loa phóng thanh vang lên một giọng nói, như để trả lời Apu: "Khách mua sắm tại Monstromart, xin chú ý. Chỉ muốn nhắc để các bạn biết rằng chúng tôi yêu từng người một trong số các bạn."

"Awwww," hầu hết những người mua sắm đều thốt lên, mắt họ hướng về chiếc loa. Thế nhưng, Apu chẳng có chút ấn tượng nào. Chỉ vì nó thấy điều mà chúng ta thấy: một không gian kỳ lạ trong đó người ta bị thu nhỏ lại bởi các loại sản phẩm, nơi mà những chai xi-rô cho bánh kẹp có kích thước bằng con người ngán trở đường đi trông thật gớm ghiếc, và nơi mà - khi những hũ nước trái nam việt quất khổng lồ lắc lư và nứt ra - chất lỏng trong chai chảy tràn ngập các lối đi như một dòng sông máu. Thật kỳ cục, thật nực cười. Nhưng một cái Monstromart thực sự - một phiên bản như những siêu thị trong *White Noise* nhưng được biến đổi và có bơm kích thích tố - trông giống như một nơi "nghiêm trang và hầu như lúc nào cũng buồn bã" để chúng ta tìm kiếm niềm thích thú.

VI. LỰA CHỌN ĐƯỢC TỔ CHỨC TỐT

Nhưng hãy can đảm lên nào! Sự sinh sôi nảy nở của "những niềm vui mới" không nhất thiết phải là tin tức đáng sợ đối với chúng ta. Tôi tin rằng chúng ta *có thể* tận dụng những điều đáng hứa hẹn từ lựa chọn, rằng chúng ta có thể thu lợi từ lựa chọn thay vì đầu hàng trước những đòi hỏi của nó nếu chúng ta cam kết học hỏi lại và tập trung rèn luyện ở một chừng mực nào đó. Trong khi học cách để dung hòa giữa những nhu cầu tính toán và không tính toán của lựa chọn, theo tôi có hai bước quan trọng đầu tiên. Trước hết, chúng ta phải thay đổi cách suy nghĩ về lựa chọn, nhận thức rằng nó không phải là một điều tốt vô điều kiện. Chúng ta phải hiểu những giới hạn về khả năng nhận thức và nguồn lực của mình, những thứ ngăn cản chúng ta khám phá những lựa chọn phức tạp một cách toàn diện, và ngưng trách cứ bản thân vì không luôn luôn tìm ra được giải pháp tốt nhất. Hơn nữa, khi có thể, chúng ta phải gia tăng sự thông thạo của mình để chống lại những giới hạn về khả năng nhận thức và nguồn lực của chúng ta, giúp chúng ta có thể đạt được lợi ích tốt nhất từ những lựa chọn mà không phải cố gắng quá nhiều.

Tuy nhiên phát triển thành tinh thông cũng có cái giá của nó. Có một số lĩnh vực mà chỉ đơn giản là sống thôi thì chúng ta cũng đã có thể trở nên thông thạo, ví dụ như nói một ngôn ngữ hay biết rõ về món ăn ưa thích của mình, nhưng ở nhiều lĩnh vực khác, sự thông thạo lại đòi hỏi sự nỗ lực và rèn luyện đáng kể. Và hơn nữa, sự thông thạo còn là một lĩnh vực cụ thể, như đã thấy trong những nghiên cứu trí nhớ về bàn cờ. Sự thông thạo mà chúng ta chăm chỉ luyện tập để đạt được trong một lĩnh vực chỉ chuyển đổi một cách không hoàn chỉnh sang những lĩnh vực có liên quan, và hoàn toàn không chuyển sang những lĩnh vực không liên quan. Cuối cùng, cho dù chúng ta có muốn thành chuyên gia về mọi điều trong cuộc sống đi nữa, thì đơn giản là không đủ thời gian để làm thế. Thậm chí trong những lĩnh vực mà chúng ta có thể trở thành chuyên gia thì đôi khi cũng không đáng để chúng ta nỗ lực. Rõ ràng chúng ta nên tập trung sự thông thạo của mình vào những lĩnh vực lựa chọn phổ biến nhất và/hoặc quan trọng đối với cuộc sống của chúng ta, và những lĩnh vực mà chúng ta thích học và chủ động chọn.

Nhưng chúng ta có thể làm gì khi chúng ta muốn có lựa chọn tốt trong một lĩnh vực mà chúng ta không thông thạo? Câu trả lời hiển nhiên là tận dụng sự thông thạo của những người khác, mặc dù thông thường điều này nói dễ hơn làm khi sự việc đi vào chi tiết. Nếu

bạn là người cung cấp lựa chọn, không phải lúc nào cũng biết rõ cách giữ thăng bằng khi đưa ra sự hỗ trợ hiệu quả cho những người lựa chọn không có kinh nghiệm mà không phải xua đi những người có kinh nghiệm. Nếu bạn là người lựa chọn, khó khăn nằm ở việc biết đặc điểm nào của một tập hợp các tùy chọn sẽ có hiệu quả cho việc cải thiện lựa chọn của bạn và đặc điểm nào sẽ chỉ khiến bạn thêm rối rắm.

Người ta có khuynh hướng cho rằng do họ biết rõ những sở thích của mình nhất, nên họ phải là những người thực hiện toàn bộ lựa chọn. Điều này đúng đối với những trường hợp mà sở thích có thể khác nhau rất nhiều giữa người này với người kia, như tại một nhà hàng hay một cửa hàng băng đĩa, nhưng trong nhiều trường hợp, nhìn chung chúng ta có những sở thích giống nhau. Ví dụ như khi nói đến việc đầu tư cho lúc nghỉ hưu, ai ai cũng có cùng mục tiêu là có được mức lợi nhuận tốt nhất, nhưng khó khăn là ở chỗ làm thế nào để đạt được điều này. Trong những trường hợp như thế, đơn giản nhất là dựa vào lời khuyên của các chuyên gia, miễn là người chọn lựa có thể tin tưởng rằng những chuyên gia này có sự quan tâm tốt nhất.

Trở lại tình huống nan giải ở việc đầu tư cho lúc nghỉ hưu, chúng ta hãy nhìn xem chuyện gì đã xảy ra khi Thụy Điển tư nhân hóa chương trình phúc lợi xã hội vào năm 2000, về cơ bản đã chuyển cả nước từ chế độ trợ cấp nghỉ hưu sang những chương trình căn cứ vào mức độ đóng góp. Chính phủ tự động trích một phần thu nhập của người lao động, và họ có thể chọn đầu tư khoản tiền này vào một hoặc nhiều trong số hơn 450 quỹ tương hỗ khác nhau, nếu không thì khoản tiền này sẽ được đưa vào một quỹ mặc định do Chính phủ thiết lập để đáp ứng nhu cầu của người đầu tư trung bình. Chính phủ chủ trương không khuyến khích mọi người đầu tư vào quỹ mặc định, mà thông qua một chiến dịch quảng cáo quy mô lớn khuyến khích họ tự lập ra danh mục đầu tư của riêng mình, và chiến dịch này tỏ ra có hiệu quả: 2/3 số người chủ động chọn quỹ đầu tư cho riêng mình.

Tuy nhiên, một bài phân tích về chương trình được đưa ra bởi hai nhà kinh tế, Henrik Cronqvist và Richard Thaler, cho thấy sự khuyến khích này là lạc lối, vì những người tự chọn đã tỏ ra có một số quyết định sai lầm, đi ngược lại lợi ích của họ. Họ có một chiến lược đầu tư không cân đối, đặt gần như toàn bộ số tiền vào chứng khoán và bỏ qua trái phiếu cũng như các tài sản khác. Hơn nữa, danh mục đầu tư của họ nghiêng nặng về các loại chứng khoán của Thụy Điển, chứng khoán của công ty mà họ đang làm việc, và bất kỳ loại chứng khoán nào đang sốt tại thời điểm đó. Nhìn chung, họ chọn những phương án nào quen thuộc với họ thông qua báo chí hay cuộc sống hàng ngày, hơn là dành thời gian để lập ra một danh mục đầu tư đa dạng, phù hợp hơn với nhu cầu cá nhân. Kết quả là, chọn lựa của họ luôn kém hiệu quả hơn quỹ mặc định, kém hơn 10% sau ba năm và 15% sau bảy năm.

Xét lại mọi sự, rõ ràng là chính phủ nên hướng những người đầu tư không có kinh nghiệm về phía quỹ mặc định, chứ không phải tránh xa nó. Đây là nơi mà những người lựa chọn lẽ ra được lợi nhất từ việc theo sát những lời khuyên của các chuyên gia. Nhưng về một mặt khác, so với những kế hoạch mà tôi đã xem xét tỉ mỉ trong quá trình thực hiện nghiên cứu của Vanguard, không có kế hoạch nào có một phương án mặc định, thì Chính phủ Thụy Điển đã làm đúng qua việc đặt quỹ mặc định lên hàng đầu, và qua việc thiết kế nó một cách thông minh chứ không phải chỉ lập ra nó như một hệ thống đơn giản nhưng kém

sinh lợi hơn, như quỹ ở thị trường vốn vay ngắn hạn (money market fund). Quốc hội gần đây cũng thông qua đạo luật cho phép các chủ doanh nghiệp ở Mỹ hành động tương tự, tự động đăng ký cho nhân viên của họ theo một chương trình 401(k) trừ phi người lao động quyết định không tham gia. Việc đăng ký tự động cho hiệu quả cao với mức tham gia tăng lên, hơn 90% theo một nghiên cứu gần đây, vì nó nhắm được đến những người có ý định tham gia nhưng vẫn còn chần chừ hay những người không biết chút gì về những chương trình này.

Khi mà các mục tiêu và sở thích cá nhân là khác nhau thì việc biến lựa chọn thành một hoạt động cộng tác, hoạt động mà bạn dựa vào đó và cùng tương tác với nhiều người khác, cũng là một hướng để giải quyết vấn đề lựa chọn. Lấy chuỗi cửa hàng rượu Hầm Rượu Tốt Nhất làm ví dụ, một tấm gương nổi bật về việc nhà bán lẻ đã làm việc cùng những người lựa chọn để làm cho việc chọn rượu trở nên dễ dàng đến mức tối đa. Khác với những cửa hàng rượu thông thường, với giá và kệ chất hàng ngàn chai, được phân loại theo xuất xứ hay loại nho chưng cất, Hầm Rượu Tốt Nhất chỉ giới thiệu chừng 100 loại rượu khác nhau trong mỗi cửa hàng, mỗi loại rượu được chọn theo tiêu chí chất lượng và giá cả hợp lý. Ngoài ra, rượu còn được phân thành tám chủng loại với những cái tên hàm chứa đặc điểm của nó như "sủi bọt", "vị trái cây" và "vị ngọt". Thông tin chi tiết cho từng loại rượu được ghi rõ trên chai, và nhân viên bán hàng sẽ sẵn sàng đưa ra những lời khuyên mà không dùng các thuật ngữ chuyên môn. Đây không phải là một cửa hàng được thiết kế nhằm phục vụ cho những người sành rượu hay những ai mua rượu cho một dịp đặc biệt nào đó, mà nó chỉ dành cho những người bình thường, người tiêu dùng hàng ngày, nó rất khó bị đánh bại.

Chúng ta cũng có thể tận dụng sự khôn ngoan của đám đông, cũng như của các chuyên gia, để có những lựa chọn tốt hơn. Hướng dẫn Zagat về nhà hàng là một ví dụ, cho điểm các nhà hàng dựa trên ý kiến của những thực khách không chuyên hơn là đánh giá của cá nhân các chuyên gia ẩm thực. Những nhà bán lẻ trực tuyến, những người tận dụng lợi thế của hiệu ứng Cái Đuôi Dài, thành công cũng nhờ rất nhiều vào những bình luận và lời khuyên của khách hàng, và người mua hàng cũng có thể có lợi hơn thậm chí là nhiều hơn bằng cách tập trung vào quyết định chi tiêu của đám đông có đặc điểm tương tự mình. Trang Amazon.com bảo với bạn rằng, "khách hàng đã mua mặt hàng này thì cũng đã mua" hàng tá mặt hàng khác mà có thể cũng nằm trong sở thích của bạn, và trang Netflix.com đưa ra những lời khuyên thông minh về phim ảnh bằng việc dùng chính những đánh giá về phim ảnh trước đây của bạn để tìm những thành viên khác có cùng sở thích, rồi sau đó gợi ý những bộ phim mà họ đã đánh giá cao nhưng bạn chưa xem. (Netflix làm cho việc tìm kiếm phim mới trở nên đơn giản đến nỗi, thật dễ dàng bổ sung thêm phim mới một cách điên cuồng và không suy nghĩ vào danh mục phim sẽ xem, cho đến khi kết cục là bạn sẽ có một số lượng phim nhiều hơn cả con số mà bạn hy vọng có thể xem trong vòng mười năm tới. Nếu không cẩn thận, bạn có thể là nạn nhân tiếp theo của "hiệu ứng tội lỗi Netflix.") Một lợi ích thêm nữa của các hệ thống giới thiệu này là trong lúc chúng đặt ra một trật tự nào đó cho một số lượng khổng lồ các tùy chọn, thì chúng không bỏ đi bất kỳ tùy chọn nào, vì thế các chuyên gia muốn một điều gì đó không có trong danh mục đề nghị từ máy tính vẫn có thể tự mình tìm ra nó.

Phân loại các tùy chọn có thể làm giảm gánh nặng của việc chọn lựa. Giảm các tập hợp lựa chọn xuống thành một số lượng các chủng loại có thể kiểm soát được, và trong từng chủng loại bao gồm một số những khả năng thay thế có thể kiểm soát được. Trong khi làm như thế, hóa ra là, bạn có lẽ thậm chí không cảm thấy mình đang tự giới hạn. Để kiểm tra điều này trong thực tế, tôi, cùng với hai trợ lý nghiên cứu, Cassie Mogilner và Tamar Rudnick, đã mục kích ở quầy tạp chí tại một số siêu thị của Wegman và thấy rằng khách hàng thực sự cảm thấy họ có nhiều lựa chọn hơn nếu nhìn chung có ít tùy chọn hơn nhưng lại được chia ra thành nhiều chủng loại hơn. Sắp xếp một số ít bộ tuyển tập các loại tạp chí theo phạm vi nhiều chủ đề, như “Khỏe và Đẹp” hay “Nhà cửa & Vườn tược”, sẽ tạo ra một cơ cấu khiến cho việc chọn lựa trở nên hiệu quả hơn và thú vị hơn. Điều này sẽ tạo ra thế thắng-thắng bởi vì khách hàng sẽ vui vẻ hơn với ít phương án lựa chọn hơn và nhà xuất bản cũng sẽ tiết kiệm được chi phí trong việc đưa ra những tùy chọn phụ thêm.

Phân loại có thể đơn giản như một cửa hàng tạp hóa có thể chia hàng hóa thành các gian hàng, hay chi tiết và phức tạp như chia một loại sản phẩm đơn lẻ thành nhiều chủng loại khác nhau dựa trên các đặc tính, nếu không thì hầu hết khách hàng sẽ rất khó phân biệt được, như phân loại mùi vị tại Hầm Rượu Tốt Nhất. Hình thức phân loại theo số đông có lẽ được thể hiện tốt nhất bằng việc sử dụng các từ khóa và “nhãn” trên những trang web chia sẻ phương tiện truyền thông như YouTube hay Flickr, do người sử dụng thêm vào để mô tả một khối lượng đồ sộ sự hài lòng. Dán nhãn lên một bức hình chụp con chó bằng từ “con chó” là một việc rất đơn giản, nhưng nó giúp cho việc tìm những bức hình có liên quan đến chó từ một nhiệm vụ hầu như không thể thực hiện bằng cách lọc từng hình trên trang web sang một thao tác hết sức đơn giản đó là gõ một từ vào khung tìm kiếm. Dù có ở dạng nào đi nữa, sự phân loại cũng cho phép những người chưa có kinh nghiệm sao chép lại khả năng của những chuyên gia để bỏ qua những giải pháp không liên quan và tập trung sự chú ý của họ vào những giải pháp nhiều triển vọng nhất.

Những gợi ý và sự phân loại đều là những đặc điểm hữu ích cần tìm đến khi cố gắng đưa ra một quyết định khó khăn, vì chúng có thể làm lợi cho những lựa chọn của chúng ta theo hai cách. Chúng làm cho những quyết định còn đang phân vân trở nên dễ dàng hơn bằng cách cho phép chúng ta vay mượn kiến thức từ các chuyên gia hay số đông, và chúng cũng giúp chúng ta phát triển sự thông thạo của mình nhanh hơn thông thường nếu chúng ta chọn lựa mà không có sự giúp đỡ. Học hỏi những gì mà người khác cho là tốt và có liên quan sẽ giúp ta có một cái nhìn tổng quát về một lĩnh vực nào đó, giúp ta hiểu nhanh hơn về nó và phát triển những sở thích của chúng ta trong đó. Trở thành một chuyên gia trong mọi lĩnh vực lựa chọn là điều không thể, nhưng chúng ta có thể là chuyên gia trong *quá trình* chọn lựa, học cách sử dụng sự thông thạo của người khác để cải thiện những lựa chọn và kiến thức về lựa chọn của chúng ta.

Cũng giống như có thể học từ người khác, chúng ta cũng có thể học được từ chính mình. Khi đưa ra quyết định dựa trên nhiều loại thuộc tính, thì cách chúng ta tiếp cận quyết định có thể ảnh hưởng đáng kể đến việc chúng ta có thể xử lý tốt ra sao trước một số lượng lớn các tùy chọn. Cùng với đồng nghiệp Jonathan Levav, Mark Heitmann của Đại học Christian Albrecht ở Kiel, Đức, và Andreas Herrmann của Đại học Thánh Gallen ở Thụy Sỹ, tôi đã thực hiện một nghiên cứu trên trang web của hãng xe Audi của Đức, cho phép người mua xe tự

thiết kế xe mới để đặt hàng, chọn mọi thứ từ động cơ đến kính chiếu hậu trong một danh mục hàng hóa.

Chúng tôi so sánh hai nhóm khách hàng mua Audi A4. Một nhóm người mua trước hết chọn lựa theo một tập hợp gồm nhiều tùy chọn nhất: màu nội thất (56 tùy chọn) và màu ngoại thất (26 tùy chọn). Từ đó họ chọn tiếp các tiêu chí khác theo trật tự số lượng các phương án giảm dần, đến kết cục là kiểu dáng nội thất và cần số, mỗi tiêu chí chỉ bao gồm 4 tùy chọn. Nhóm thứ hai cũng phải xử lý cùng các lựa chọn đó nhưng với trật tự ngược lại, nghĩa là bắt đầu bằng các tiêu chí có ít tùy chọn nhất và kết thúc bằng tiêu chí có nhiều tùy chọn nhất. Mặc dù cả hai nhóm kết cục đều có tổng cộng 144 tùy chọn được chia thành 8 chủng loại, nhưng nhóm khách hàng bắt đầu chọn theo trật tự từ số lượng nhiều đến số lượng ít lại có thời gian chọn lựa khó khăn hơn rất nhiều. Lúc đầu họ cân nhắc rất cẩn thận từng tùy chọn, nhưng rồi họ nhanh chóng mệt mỏi và thuận theo những tùy chọn mặc định. Cuối cùng, họ chấm dứt chọn lựa với việc phải trả nhiều hơn 1.500 euro cho chiếc xe hơi của mình (một số các phương án mặc định lại đắt hơn các phương án khác), thế nhưng lại kém vui hơn so với những khác hàng chọn theo trật tự từ ít đến nhiều.

Nghiên cứu này cho thấy rằng người ta có thể học cách lựa chọn khi có nhiều tùy chọn, nhưng họ sẽ ít có khả năng bị "chết chìm" nếu bắt đầu từ chỗ nông rồi di chuyển dần ra chỗ sâu, cùng lúc đó xây dựng những kỹ năng và nghị lực của mình. Một sự lựa chọn lớn gồm 56 màu sơn sẽ không phải là điều quá sức khi nó diễn ra vào gần cuối quá trình chọn lựa, lúc mà chúng ta đã nhìn rõ hơn về tổng thể chiếc xe. Nói chung nếu chúng ta biết rõ loại xe mà mình muốn mua - thể thao, sành điệu, hoặc dành cho gia đình - thì điều này sẽ cung cấp một cơ cấu bổ sung giúp đơn giản hóa công việc chọn lựa bằng việc lược bớt một số tùy chọn và làm nổi bật một số khác. Vì thế, chúng ta nên tập trung trước hết vào những tiêu chí dễ chọn nhất, có thể đó là vì những tiêu chí này có ít tùy chọn hoặc là vì chúng ta đã biết mình muốn gì, và để những lựa chọn này dẫn dắt chúng ta đến những tiêu chí khác khó hơn.

Henri Poincaré, nhà toán học và triết học khoa học người Pháp lừng danh, đã nói, "Sáng tạo cốt ở việc tránh tạo ra những kết hợp vô ích mà tạo ra những kết hợp hữu ích dù vô cùng nhỏ bé. Sáng tạo là phân biệt, là chọn lựa." Tôi muốn đảo ngược câu thứ hai và đề xuất một câu tương tự: Chọn lựa là sáng tạo. Ý tôi muốn nói ở đây là chọn lựa là một quá trình sáng tạo, một quá trình mà qua đó chúng ta xây dựng môi trường, cuộc sống và bản thân chúng ta. Nếu chúng ta đòi hỏi ngày càng nhiều nguyên vật liệu cho việc xây dựng đó, nghĩa là ngày càng nhiều lựa chọn, thì có thể đi đến kết cục là nhận được nhiều kết hợp không có ích hoặc phức tạp hơn nhiều so với bình thường.

Chúng ta làm việc chăm chỉ vì sự lựa chọn, và với lý do chính đáng. Nhưng chúng ta lại ngày càng quá quen thuộc với việc tạo ra nó, đòi hỏi nó và lại tạo ra nó nhiều hơn, đến nỗi đôi khi chúng ta quên đánh giá khi nào và tại sao nó có ích. Kiểm soát được những kỳ vọng có lẽ là thách thức lớn nhất của lựa chọn, nhưng một cách để làm thế là nhìn vào tấm gương của những người đã thể hiện được rằng sự kiềm chế đã tạo ra vẻ đẹp và tự do của chính họ như thế nào. Những nhà phát minh, nghệ sĩ và nhạc sĩ từ lâu đã biết được giá trị của việc kiềm hãm những lựa chọn. Họ làm việc trong phạm vi các hình thức, sự nghiêm cẩn và nguyên tắc, và họ phá bỏ nhiều điều trong số này cũng chỉ để đưa ra những giới hạn mới,

mà đôi khi còn khắt khe hơn những giới hạn cũ. Không chỉ có một câu chuyện kể về lựa chọn, vì vậy không nên chỉ có một cách để đọc và viết về lựa chọn ở nền văn hóa của chúng ta. Trong bài luận "Chối bỏ sự kết thúc" của mình, thi sĩ Lyn Hejinian chiêm nghiệm về "mối quan hệ của hình thức... và chất liệu của tác phẩm được viết":

Hình thức có thể làm cho sự hỗn độn sơ khởi (nguyên liệu thô, sự thôi thúc và thông tin chưa được sắp xếp, sự bất định, tình trạng chưa hoàn chỉnh, sự mênh mang) kết nối liền lạc với nhau mà không làm mất đi sức sống mãnh liệt, sức mạnh phát triển của nó hay không? Liệu hình thức có thể thậm chí đi xa hơn thế và thật sự làm được điều đó, mở từ bất định sang hiếu kỳ, từ chưa hoàn chỉnh sang nghiên cứu và chuyển mênh mang thành phong phú hay không? Theo ý tôi, câu trả lời là có; trên thực tế đó chính là hình thức trong nghệ thuật. Hình thức không phải là một cơ cấu cố định, mà nó là một hoạt động.

Nếu hình thức có thể thực hiện tất cả những điều này trong nghệ thuật, chẳng lẽ nó không thể làm điều gì đó tương tự đối với cách lựa chọn của ta trong cuộc sống hay sao? Tôi tin rằng đáng để chúng ta thử nghiệm một phương pháp có tổ chức để lựa chọn, một phương pháp khuyến khích chúng ta để tâm nhiều hơn đến quá trình lựa chọn, và kết hợp quyền lựa chọn với cách lựa chọn chứ không phải với đối tượng lựa chọn. Nếu lựa chọn thực sự là điều gì đó mà chúng ta *tạo ra* , cũng giống như *tạo ra* nghệ thuật và *tạo ra* âm nhạc, thì chắc chắn chúng ta có thể nhìn nhận những quy tắc sáng tạo này làm gương để hướng dẫn ta. Tuy nhiên, vấn đề chính là phải nhận ra - trở lại cách nói của de Tocqueville - rằng để "nắm bắt nhanh" một điều gì đó, người ta phải chấp nhận việc để bản thân mình *bị nắm bắt* bởi điều đó. Sự cam kết này có lẽ là một trong những điều khó thực hành nhất thế giới đầy rẫy những lựa chọn như thế này.

Trong một cuộc trò chuyện với nhạc sĩ nhạc jazz bậc thầy, đồng thời là chủ nhân giải Pulitzer - nhà soạn nhạc Wynton Marsalis, ông đã nói với tôi rằng "Bạn cần phải có một số ranh giới trong nhạc jazz. Bất kỳ ai cũng có thể ứng tác mà không bị một giới hạn nào, nhưng đó không phải là jazz. Jazz luôn luôn có một số ranh giới. Nếu không nó có lẽ cũng nghe giống như tiếng ồn mà thôi." Ông nói, khả năng ứng tác là nhờ vào kiến thức căn bản, và kiến thức này "giới hạn những lựa chọn mà bạn có thể làm và sẽ làm. Khi phải lựa chọn thì có kiến thức là rất quan trọng." Hành động là kết quả của lựa chọn dựa trên trực giác có hiểu biết (informed intuition), hay như ông gọi nói là "siêu ngẫm" (superthought). Với nhạc jazz, siêu ngẫm còn hơn cả câu trả lời "đúng" mang tính chất quyết định: nó cho phép một người thấy được những khả năng mới và tạo được "sự kết hợp hữu ích" hiếm có trong khi những người khác chỉ thấy là có thêm những điều giống như cũ. Có lẽ chúng ta có thể siêu ngẫm hướng đi của mình thông qua lựa chọn bằng cách học kiến thức viết nhạc cơ bản, và sau đó dùng những kiến thức này để sáng tác âm nhạc, mà nếu làm ngược lại thì chỉ có thể tạo ra tiếng ồn. Một mực đòi hỏi phải có thêm khi mà đã có rất nhiều thì thường được xem là dấu hiệu của sự tham lam. Trong trường hợp của lựa chọn, nó còn là dấu hiệu của sự thất bại do tưởng tượng, mà chúng ta phải tránh hoặc (nếu có) phải khắc phục nó nếu chúng ta muốn giải quyết vấn đề có quá nhiều lựa chọn.

[30] Personal shopper: người kinh doanh các mặt hàng thời trang theo kiểu tư vấn riêng cho cá nhân, đặc biệt là các nhân vật nổi tiếng và giàu có.

[31] Scurvy: một loại bệnh do thiếu chất vitamin C trong bữa ăn hàng ngày.

[32] TiVo guilt: Cảm giác tội lỗi khi nhận ra rằng bạn đã ghi lại nhiều chương trình tivi hơn so với khả năng bạn có thể xem chúng.

CHƯƠNG 7
Và rồi chẳng còn gì

I. MỘT MIẾNG BÁNH

Diễn viên hài người Anh, Eddie Izzard, nổi tiếng với vở diễn thường kỳ "Bánh hay là Chết", trong đó ông tưởng tượng Tòa án dị giáo Tây Ban Nha được thực thi bởi Giáo hội Anh. Trong khi Tòa án dị giáo nguyên thủy cho phép tội phạm có thể chọn giữa việc bị tra tấn hay để người khác bị tra tấn, thì Giáo hội Anh chỉ đơn giản hỏi "Bánh hay là Chết?" Mỗi "nạn nhân", từng người một, trả lời "Ô, bánh, làm ơn đi," và Giáo hội Anh ra lệnh: "Tốt lắm, cho anh ta bánh!" Điều này buồn cười vì nhiều lẽ, nhưng chủ yếu là do chúng ta biết rằng chẳng bao giờ lựa chọn lại có thể dễ đến thế, dù là chỉ có hai tùy chọn đi nữa. Một mặt, chúng ta có chiếc bánh xốp hết sức bổ dưỡng, và mặt khác, là kết thúc nghiệt ngã bằng cái chết. Chúng ta đã biết đến những lựa chọn khó khăn, và cái này thì, thưa quý vị, không phải là lựa chọn khó khăn: Lần nào chúng ta cũng có bánh. Khi quan tòa không may bị hết bánh - "Chúng tôi chỉ có ba miếng bánh, và chúng tôi không ngờ mau hết đến vậy!" - thì họ cho phép những người sẽ là nạn nhân được yêu cầu chọn lựa cái khác để thay thế cái chết, chẳng hạn như chọn gà. Có phải là một câu trả lời đúng thấy rõ *và* cơ hội để thay đổi các tùy chọn không? Đây chính là giấc mơ của người lựa chọn.

Trong giấc mơ này, tất cả những lời nói khuôn sáo thường gặp và những câu cảm đầy kịch tích về những lựa chọn sinh tử đều được gợi lên trong đầu chúng ta để rồi tan biến đi. Không có kiểm chứng về ý chí và tính cách, không có kẻ phạm tội đầy sẹo và thịt thối tới tận xương. Không có điều gì để ủng hộ cũng không có điều gì để phản đối. Hành trình của vị anh hùng, thường đòi hỏi phải vượt qua những điều dị thường và trở ngại, đột nhiên biến thành… một miếng bánh. Nghệ sĩ Izzard, vừa đay nghiến vừa làm duyên, đã cho chúng ta một giấc mơ thật ngọt ngào bởi nó đảo ngược tất cả những gì tồi tệ nhất mà chúng ta lường trước trong khi hài hước giáng một đòn mạnh vào tôn giáo và văn hóa đã đưa những điều tồi tệ đó lên vị trí hàng đầu.

Cho dù có cám dỗ thế nào đi nữa thì mọi giấc mơ cũng đều phải kết thúc. Đưa ra những quyết định trong đời thực thì hầu như luôn phức tạp và gây ra nhiều lo lắng hơn. Gần như bạn không có cơ hội đối diện trước Tòa dị giáo Anh và sự đe dọa ngớ ngẩn của nó về những món bánh nướng, nhưng sẽ có một ngày bạn có thể thấy mình phải chọn lựa giữa bánh và bánh. Bánh bông lan sô cô la hay là một chiếc bánh lớp màu đỏ? Cà rốt hay phô mai? Cuộc đánh cược có thể chỉ là thắng hay bại mang tính giải trí - những người dự tiệc kiểu đóng góp thức ăn chọn chiếc bánh của họ rất cẩn thận - nhưng quyết định này vẫn còn khó thực hiện hơn ở tình huống bánh và cái chết. Giờ hãy tưởng tượng rằng những quan tòa của Tòa án dị giáo Tây Ban Nha lập lại phiên tòa, vì những đối tác người Anh *đúng là không làm điều đó*,

và họ tái thực hiện chính sách rằng các nạn nhân phải chọn giữa bản thân họ bị tra tấn hoặc người khác bị tra tấn. Cái bánh này hay cái bánh kia thì cần suy nghĩ đôi chút, nhưng tra tấn kiểu này hay tra tấn kiểu kia thì sao? Chẳng ai có thể cười được nữa.

Chọn giữa hai mùi vị bánh và giữa hai nạn nhân chịu tra tấn dường như là hai tình huống nan giải hoàn toàn khác nhau bởi kết quả có thể xảy ra - bánh hay là chết - quá cách biệt. Nhưng diễn biến tâm lý về chọn lựa trong hai tình huống này có thể giống nhau nhiều hơn chúng ta nghĩ và dĩ nhiên nó sẽ là lựa chọn có suy nghĩ nhiều hơn vì chúng ta trải nghiệm nó trong đời thực. Bỏ qua khía cạnh hài hước, chúng ta thường bị buộc phải đưa ra những quyết định mà không có lựa chọn nào rõ ràng là "đúng" hay "tốt nhất". Chúng ta sẽ làm gì khi không thể hành động, hay khi mọi câu trả lời đều là sai, hay bản thân câu hỏi cũng đã là một điều gì đó quá khủng khiếp để nghĩ đến?

II. NAN ĐỀ VỀ JULIE

Julie là đứa con sinh non của bạn, con bé chào đời chỉ sau 27 tuần mang thai và nặng chưa đến 2 pound [33] . Do bị xuất huyết não nên tình trạng của con bé rất nghiêm trọng. Vì những lý do này, bé được đưa vào chế độ chăm sóc đặc biệt dành cho trẻ sơ sinh (NICU) tại một bệnh viện đại học nổi tiếng, sự sống được duy trì bằng một máy thở. Sau ba tuần chăm sóc đặc biệt như thế, tình trạng sức khỏe của Julie vẫn không cải thiện. Các bác sĩ giải thích rằng tình trạng trầm trọng này của con bé sẽ gây ra những tổn thương cho hệ thần kinh khiến cho con bé sẽ suốt đời phải nằm trên giường, không thể nói, đi đứng hay giao tiếp với những người xung quanh. Sau rất nhiều cân nhắc thận trọng, họ đã quyết định, vì lợi ích của Julie, họ sẽ rút thiết bị săn sóc đặc biệt - bằng cách ngừng máy trợ thở - và để con bé chết.

Bạn hãy dành ít thời gian để suy nghĩ về những gì mới đề cập trên và trả lời những câu hỏi dưới đây:

1) Hãy đánh giá mức độ cảm nhận của mình cho từng cảm xúc sau đây, với 1 biểu thị *không chút gì* và 7 biểu thị *cực kỳ*.

a) Quá sức	1	2	3	4	5	6	7
b) Buồn khổ	1	2	3	4	5	6	7

2) Bạn cảm thấy tin tưởng đến mức nào rằng quyết định đã đưa ra là tốt nhất?

1 2 3 4 5 6 7

3) Bạn muốn tự bản thân mình ra quyết định này đến mức độ nào?

1 2 3 4 5 6 7

Ở kịch bản trên, các bác sĩ đã không cung cấp nhiều thông tin cho bạn, và họ đã đưa ra quyết định cuối cùng. Cách tiếp cận vấn đề này có thể gây kinh ngạc, thậm chí là bất công, nhưng đó chính là điều được thực hiện rất nhiều trong lịch sử Y học phương Tây. Vị thầy thuốc Hy Lạp Hippocrate đã cách mạng hóa ngành Y vào thế kỷ thứ 5 trước Công nguyên bằng việc thừa nhận bệnh tật là do các yếu tố môi trường gây ra, không phải do sự trừng phạt của thần thánh, có nghĩa là có thể chữa trị bằng thuốc men thay vì bằng các phương pháp tâm linh. Với đóng góp này và những đóng góp khác, như xây dựng nguyên tắc đạo đức được biết đến với tên gọi Lời thề Hippocrate, ông được xem là Cha đẻ của ngành Y. Cho dù các bác sĩ không còn thề nguyện trung thành theo lời thề nguyên thủy này nữa, nhưng nó vẫn được xem như là khuôn mẫu cho các lời cam kết tương tự được sử dụng đến ngày nay. Hippocrate xứng đáng với tên gọi "người cha" không chỉ vì vai trò người dẫn đường mà còn do ông thấy được mối liên hệ giữa thầy thuốc và bệnh nhân tương tự như mối liên hệ giữa cha và con. Với ông, thầy thuốc sở hữu kiến thức, kinh nghiệm và sự chẩn đoán đúng đắn trong khi bệnh nhân thì không biết điều gì là tốt nhất cho mình và do bệnh tật mà dẫn đến tính thụ động về lý trí. Vì thế, dường như mọi quyết định chữa trị nên đặt vào đôi tay thông thạo của các thầy thuốc sáng suốt, tận tâm thì tốt hơn. Lập luận phổ biến cho rằng nếu cho phép bệnh nhân tham gia vào những quyết định chữa trị sẽ làm giảm đi chất lượng của phương pháp điều trị và điều này tương đương với việc gây ra sơ suất. Vậy thì nếu bạn là bác sĩ, bạn sẽ không cho bệnh nhân của mình biết kết quả chẩn đoán, làm theo lời khuyên của Hippocrate là "không cho bệnh nhân biết phần lớn sự việc trong khi theo dõi điều trị cho anh ta", "không tiết lộ điều gì về tương lai cũng như tình trạng hiện tại của anh ta," và thay vào đó là tập trung vào việc vỗ về và làm anh ta sao nhãng trước bệnh tình của mình. Nếu bạn là cha mẹ của Julie, có thể thậm chí là bạn sẽ không biết gì về những tổn thương thần kinh hay việc ngưng máy thở, mà chỉ là việc con bé đã chết.

Hippocrate ủng hộ chế độ chuyên quyền, và đế chế La Mã - sau này là nền văn minh châu Âu và Ả Rập thời kỳ Trung cổ - đánh giá cao những thành tựu của ông đến nỗi họ chẳng có chút cố gắng nào để nghi ngờ quan điểm của ông. Vị thế của người thầy thuốc với quyền hành bất khả xâm phạm đã trở thành một quy tắc và sau đó nó còn được củng cố thêm bởi sự sùng đạo của thời kỳ Trung cổ. Niềm tin rằng quyền lực của thầy thuốc là do Chúa ban tặng đã khiến cho sự bất phục tùng không chỉ là ngu xuẩn và thiếu tôn trọng mà gần như là sự báng bổ. Ngay cả cuộc cách mạng có tính đúng đắn nhất vào thế kỷ 18, thời kỳ Khai sáng, cũng đã không đưa ra được một khuôn mẫu thay thế nào. Rốt cuộc, người ta nghĩ, nếu một bệnh nhân cũng có kiến thức như bác sĩ thì đương nhiên anh ta cũng sẽ đồng ý với bất kỳ cách điều trị nào mà bác sĩ đưa ra. Vậy thì mọi chuyện chẳng phải hợp lý hơn và hiệu quả hơn khi cứ hành động mà không cần thông báo với bệnh nhân, huống hồ là hỏi ý kiến anh ta ra sao? Vào năm 1847, Hiệp hội Y học Hoa kỳ chắc chắn đã nghĩ như thế, như được thể hiện ngay trong phần đầu tiên của nguyên tắc đạo đức, giống như đúc những lời răn dạy của Hippocrate: Thầy thuốc được hướng dẫn phải kết hợp "sự cao ngạo với quyền hành, để gieo vào tâm trí của bệnh nhân lòng biết ơn, sự tôn kính và tin tưởng" trong khi cho phép "làm bất kỳ điều gì mình muốn một cách hợp lý" đối với "tình trạng suy nhược về tinh thần và tính khí thất thường của người bệnh." Thầy thuốc được yêu cầu "không được sốt sắng đưa ra những tiên đoán ảm đạm," mà chỉ được đưa ra "những lưu ý về sự nguy hiểm" cho bệnh nhân "nếu cực kỳ cần thiết". Thật ra, các bác sĩ được khuyên là nên tránh

nghĩa vụ này nếu có thể, cứ để việc thông báo tin xấu cho "một người nào đó có phán xét hợp lý và tinh tế".

Ở trên, khi các bác sĩ đưa ra quyết định về Julie và cho bạn biết rất ít thông tin, các bác sĩ đã theo chế độ chuyên quyền. Hãy quay lại trường hợp của Julie, nhưng lần này hãy tưởng tượng một kịch bản hơi khác một chút.

Julie là đứa con sinh non của bạn, con bé chào đời chỉ sau 27 tuần mang thai và nặng chưa đến 2 pound. Do bị xuất huyết não nên tình trạng của con bé rất nghiêm trọng. Vì những lý do này, bé được đưa vào chế độ chăm sóc đặc biệt dành cho trẻ sơ sinh (NICU) tại một bệnh viện đại học nổi tiếng, sự sống được duy trì bằng một máy thở. Sau ba tuần chăm sóc đặc biệt như thế, tình trạng sức khỏe của Julie vẫn không cải thiện.

Các bác sĩ thông báo cho bạn hai phương án hành động có thể: Tiếp tục săn sóc đặc biệt, hoặc ngưng săn sóc đặc biệt bằng cách rút máy thở. Họ cũng giải thích hậu quả của từng phương án. Nếu ngưng săn sóc đặc biệt, Julie sẽ chết. Nếu tiếp tục săn sóc đặc biệt, có 40% khả năng Julie sẽ chết và 60% khả năng con bé sẽ sống với sự thương tổn thần kinh trầm trọng khiến con bé phải suốt đời nằm trên giường, không thể nói chuyện, đi lại hay giao tiếp với những người xung quanh. Do tình trạng trầm trọng của Julie, các bác sĩ quyết định vì lợi ích cao nhất của con bé mà họ sẽ ngừng máy thở và để con bé chết.

Giờ thì bạn hãy dành ít thời gian để suy nghĩ về những gì mới đề cập trên và trả lời những câu hỏi dưới đây:

1) Hãy đánh giá mức độ cảm nhận của mình cho từng cảm xúc sau đây, với 1 biểu thị không chút gì và 7 biểu thị cực kỳ.

a) Quá sức	1	2	3	4	5	6	7
b) Buồn khổ	1	2	3	4	5	6	7

2) Bạn cảm thấy tin tưởng đến mức nào rằng quyết định đã đưa ra là tốt nhất?

1	2	3	4	5	6	7

3) Bạn muốn tự bản thân mình ra quyết định này đến mức độ nào?

1	2	3	4	5	6	7

Lần này những câu trả lời của bạn có gì khác không? Các bác sĩ vẫn ra quyết định và Julie vẫn sẽ chết. Tuy nhiên, việc các bác sĩ cùng bạn xem xét lại từng phương án và kết quả sẽ dẫn đến của từng phương án đó khiến cho quyết định của họ dễ chấp nhận hơn, vừa khiến bạn thêm tin rằng đó là phương án đúng đắn, vừa làm giảm tình trạng căng thẳng mà nó mang lại. Trong khi cách giải quyết vấn đề này ngày nay được xem là bình thường, thì

mãi đến tận thế kỷ 20 ngành Y mới bắt đầu điều chỉnh lại vị thế trước kia và nhận ra rằng bệnh nhân và người nhà có thể được lợi nếu cho phép họ cùng tham gia vào vấn đề sức khỏe của họ. Tại sao nó lại diễn ra lâu đến thế, và điều gì đã thúc đẩy sự thay đổi triệt để về quan điểm này?

Các môn đồ của Hippocrate không chỉ tán đồng quan điểm của ông về mối quan hệ thầy thuốc-bệnh nhân mà còn tán đồng niềm tin của ông rằng bệnh tật là kết quả từ sự mất cân bằng của bốn "thể dịch" trong con người (máu, nước dãi, mật vàng và mật đen). Bệnh nhân phải chịu các liệu pháp như trích máu, kích thích nôn mửa, và thậm chí là những cơn tẩy ruột khó chịu hơn nhiều nhằm cố gắng phục hồi lại sự cân bằng chưa bao giờ có được. Sau khi thoát được cách chữa trị bằng con đỉa và dao, thì bệnh nhân có thể bị ép vào một chế độ kiêng cử tùy theo tính khí của anh ta, cho dù là nóng nảy, lạnh lùng, cáu giận hay sầu thảm đi nữa. Mặc dù một thầy thuốc có thể không ý thức được rằng bằng cách này ông ta có thể chữa được bệnh dị ứng thức ăn, nhưng cách điều trị đó dường như không hiệu nghiệm với phần lớn các căn bệnh khác. Tuy nhiên, thuyết trị bệnh bốn thể dịch đã tỏ ra rất bền bỉ, tồn tại hơn hai thiên niên kỷ.

Trong thời kỳ thống trị dai dẳng của các thể dịch, một lần đi khám bệnh có thể có hại hơn là có lợi, nhưng hết sức ngược đời là, một bệnh nhân cần phải tin bác sĩ của mình *hơn* so với ngày nay. Sự tin tưởng ngây ngô đó, dù bây giờ chúng ta có thể nhạo báng nhiều bao nhiêu đi nữa, là một bộ phận thiết yếu của "hiệu ứng giả dược (placebo)": Bệnh nhân *tin* họ sẽ khỏe hơn nếu làm theo yêu cầu của bác sĩ, vì thế họ *có* khỏe hơn, ít đau đớn và hồi phục nhanh hơn. Cho dù giới hạn hay thiếu sót kiến thức về lý thuyết có là gì đi nữa thì thậm chí các bác sĩ trong quá khứ vẫn có thể trông cậy vào kinh nghiệm thực tiễn để cải thiện khả năng chẩn đoán và mài giũa trực giác của mình. Bản thân không chút kinh nghiệm và với sự hiểu biết ít ỏi về những kiến thức chuyên môn của ngành Y, khi đối diện với bệnh tật không thể ngăn chặn và thường là gây tử vong, bệnh nhân có thể làm gì khác ngoài việc đặt niềm tin của mình vào các bác sĩ?

Mãi đến tận giữa thế kỷ 19, một cuộc chuyển đổi cơ cấu mới bắt đầu diễn ra. Là một phần của phong trào rộng lớn hơn đề cao những khám phá và thí nghiệm khoa học, tập quán đồng thuận có nhận thức dần dần đã thay thế cho tập quán chuyên quyền trong chữa bệnh. Các phương pháp điều trị không còn bí mật và bừa bãi như trước đây nữa. Người ta hiểu hơn về những cơ chế và rủi ro có thể có và vì vậy, việc áp dụng chúng trở nên có hệ thống và hiệu quả hơn. Thế nhưng, những thay đổi này không phải dễ dàng được chấp nhận, và các bác sĩ vẫn còn lưỡng lự trong việc thay đổi thái độ đối với bệnh nhân. Họ thường vẫn tiếp tục hành động như người duy nhất có quyền ra quyết định, che giấu thông tin và chữa trị bệnh nhân mà không hề cho họ biết bất kỳ điều gì.

Trong một sự kiện gây sốc xảy ra vào năm 1905, một bác sĩ Pratt nào đó đã nói với một nữ bệnh nhân rằng ông ta có thể chữa chứng động kinh của cô ta bằng một cuộc tiểu phẫu không nghiêm trọng lắm, nhưng trong lúc bệnh nhân đang hôn mê, vị bác sĩ này đã cắt bỏ tử cung và buồng trứng của cô ta để ổn định mức hóc-môn và do vậy mà giảm được các trận lên cơn của bệnh nhân. Vị bác sĩ đã bị kiện về sự xâm phạm trắng trợn này và buộc phải bồi thường thiệt hại, nhưng việc ông không màng đến ý kiến của bệnh nhân và quyền của cô ta

đối với thân thể của cô ấy không phải là điều gì đó bất thường vào thời của ông. Thậm chí vào thời kỳ sau Chiến tranh thế giới II, các bác sĩ vẫn tiếp tục chuyên quyền theo một cách mà ngày nay được cho là quá mức bình thường. Trong quyển sách của mình, *Thế giới Câm lặng của Bác sĩ và Bệnh nhân*, Zay Katz thuật lại một cuộc trò chuyện của ông với một bác sĩ đáng kính người Pháp, khi một người đàn ông sống ở nông thôn đang chết dần chết mòn vì bệnh suy thận hỏi xin ý kiến, vị bác sĩ này bảo với ông ta là chẳng còn cách chữa trị nào cả. Vị bác sĩ đã cố tình không nói với người bệnh rằng có thể chữa trị bằng phương pháp chạy thận (dialysis); để chữa trị theo cách này, người bệnh phải chuyển vào thành phố sống, nhưng "người thôn quê thì không thể thích nghi tốt với việc chuyển vào thành phố lâu dài được," vị bác sĩ nọ đã giải thích như thế, và thế là hết.

Dần dần, những bài học trong quá khứ và niềm tin ngày càng tăng vào phương pháp khoa học đã kết hợp với lượng thông tin có thể tiếp cận được ngày càng nhiều để làm suy yếu cơ sở lý luận hỗ trợ cho cơ chế chuyên quyền trong y khoa. Nếu các cách điều trị và quá trình điều trị là hợp lý và có giá trị về mặt khoa học, thì tại sao lại không thể và không nên giải thích chúng cho các bệnh nhân? Sự minh bạch cũng dẫn đến việc phải có trách nhiệm giải thích với bệnh nhân nhiều hơn, điều mà rất khó tranh cãi. Vào thập niên 50 và 60, một loạt các phiên tòa đã chính thức hóa những thái độ này bằng cách thiết lập nguyên tắc "đồng thuận có nhận thức" (informed consent), nghĩa là các bác sĩ buộc phải (1) thông báo với bệnh nhân các phương án điều trị khác nhau và rủi ro, ích lợi của từng phương án, (2) có sự cho phép của bệnh nhân trước khi bắt đầu chữa trị.

Các trường Y đào tạo sinh viên của mình về tầm quan trọng của sự đồng thuận có nhận thức, và nguy cơ bị kiện tụng do tắc trách buộc các bác sĩ phải tuân thủ luật định mới, với những kết quả có ảnh hưởng sâu rộng. Vào năm 1961, chỉ có 10% số bác sĩ được hỏi là trả lời rằng họ sẽ nói cho bệnh nhân biết anh ta được chẩn đoán mắc bệnh ung thư, nhưng đến năm 1971 - với một con số hoàn toàn đảo ngược - hơn 90% số bác sĩ sẽ sẵn sàng thông báo với bệnh nhân về điều này. Và khi mà một tập quán kéo dài hàng thiên niên kỷ về việc giấu nhẹm bệnh nhân về tình trạng sức khỏe của họ đã đi đến hồi kết, thì một thay đổi có ý nghĩa khác cũng bắt đầu xuất hiện nơi đường chân trời, một thay đổi mà chúng ta có thể quan sát trong kịch bản thứ ba cũng là kịch bản cuối cùng về Julie.

Lại một lần nữa, Julie là đứa con sinh non của bạn, con bé chào đời chỉ sau 27 tuần mang thai và nặng chưa được 2 cân. Do bị xuất huyết não nên tình trạng của con bé rất nghiêm trọng. Vì những lý do này, con bé được đưa vào chế độ chăm sóc đặc biệt dành cho trẻ sơ sinh (NICU) tại một bệnh viện đại học nổi tiếng, cuộc sống được duy trì bằng một cỗ máy giúp con bé có thể thở. Sau ba tuần chăm sóc đặc biệt như thế, tình hình chung về sức khỏe của Julie vẫn không cải thiện.

Các bác sĩ đưa ra cho *bạn* một lựa chọn: Tiếp tục chế độ chăm sóc đặc biệt, hay ngưng chăm sóc đặc biệt bằng cách rút máy thở. Các bác sĩ cũng giải thích kết cục của từng quyết định. Nếu ngưng chăm sóc đặc biệt, Julie sẽ chết. Nếu tiếp tục chăm sóc đặc biệt, có khoảng 40% khả năng Julie sẽ chết và khoảng 60% khả năng con bé sẽ sống sót, nhưng với sự tổn thương thần kinh nghiêm trọng khiến con bé phải suốt đời nằm trên giường, không thể nói năng, đi đứng hay giao tiếp với xung quanh.

Bạn sẽ làm gì?

Một lần nữa, hãy dành ít thời gian để suy nghĩ về những gì mới đề cập trên và trả lời những câu hỏi dưới đây:

1) Hãy đánh giá mức độ cảm nhận của mình cho từng cảm xúc sau đây, với 1 biểu thị không chút gì và 7 biểu thị cực kỳ.

a) Quá sức 1 2 3 4 5 6 7

b) Buồn khổ 1 2 3 4 5 6 7

2) Bạn cảm thấy tin tưởng đến mức nào rằng quyết định đã đưa ra là tốt nhất?

1 2 3 4 5 6 7

3) Bạn muốn tự bản thân mình ra quyết định này đến mức độ nào?

1 2 3 4 5 6 7

Lần này, sự chọn lựa nằm trong tay bạn. Các bác sĩ không chỉ cung cấp thông tin cần thiết, mà họ còn cho phép bạn hành động. Bạn không cần phải sàng lọc qua một số lượng lớn các phương án, và bạn đã đưa ra quyết định chung cuộc. Các câu trả lời của bạn là như thế nào so với các câu trả lời ở hai tình huống trước? Đây là một câu hỏi quan trọng, bởi vì kịch bản này về Julie chính là hoàn cảnh thực tế mà những người lâm vào tình huống tương tự ngày càng phải đối diện nhiều hơn.

Thập niên 60 và 70 không chỉ chứng kiến sự suy sụp của chế độ chuyên quyền trong ngành Y, mà còn chứng kiến sự trỗi dậy ở giá trị được đặt trên cơ sở độc lập và lựa chọn cá nhân trong nền văn hóa Mỹ nói chung. Việc chuyển sang cách tiếp cận độc lập hơn khi ra quyết định về sức khỏe được hỗ trợ bởi một số nghiên cứu nổi tiếng thể hiện những lợi ích của lựa chọn trong ngành Y. Ví dụ, như chúng ta đã thấy trong chương 1, những bệnh nhân cao tuổi trong viện dưỡng lão, thậm chí là chỉ được cho những lựa chọn nhỏ nhặt - có được trồng cây và trồng ở đâu trong phòng, đêm nào thì được xem phim - thì không chỉ vui vẻ hơn mà còn khỏe mạnh hơn và nguy cơ tử vong ít hơn so với những bệnh nhân mà việc chọn lựa là do nhân viên quyết định, một quy tắc rất bình thường vào lúc đó. Nếu một lựa chọn nhỏ nhặt có thể tăng cường sự vui vẻ và sức khỏe thì những lựa chọn quan trọng hơn được coi là mang lại những lợi ích to tát hơn. Chỉ một bước chuyển đổi nhỏ từ việc yêu cầu bệnh nhân ưng thuận với cách điều trị đề nghị sang việc đưa ra cho bệnh nhân tất cả các phương án chữa trị và khuyến khích họ tự chọn lấy một phương án.

Chúng ta sẽ không còn nói câu “Bác sĩ là người biết rõ nhất”, và phải đặt chính ý kiến của chúng ta vào vị trí trung tâm khi cần phải đưa ra quyết định quan trọng về sức khỏe. Có lẽ phải như vậy mới đúng. Trong trường hợp của bác sĩ Pratt, vấn đề không nằm ở chỗ phẫu

thuật cắt bỏ tử cung là một cách điều trị phạm pháp để chữa chứng động kinh mà đúng hơn là ai sẽ là người ra quyết định đây là cách điều trị đúng dành cho bệnh nhân này. Sai lầm của bác sĩ Pratt, và mở rộng ra là chế độ chuyên quyền nói chung, đã không nhận thức được rằng cách điều trị đúng không phải chỉ ở vấn đề về các triệu chứng hay các chẩn đoán; mà nó còn là vấn đề về hoàn cảnh sống và sự ưu tiên của bệnh nhân, ví dụ như việc cô ta có muốn có con trong tương lai hay không. Trong khi chế độ chuyên quyền đề cập đến bệnh tật, thì chế độ mới và độc lập này lại đề cập đến con người. Không thể bàn cãi việc bác sĩ có kiến thức chuyên môn và một sự hiểu biết toàn diện hơn về những rủi ro và lợi ích về mặt y khoa gắn liền với một cách điều trị cụ thể. Nhưng với vai trò là bệnh nhân, bạn là chuyên gia trong một lĩnh vực hiếm hoi hơn: Chỉ có bạn mới biết được quá trình điều trị sẽ tác động thế nào đến cuộc sống của bạn ở bên ngoài bệnh viện hay ngoài phòng khám bác sĩ. Vì chỉ có bạn là người sẽ trải nghiệm những kết quả thực tế của sự lựa chọn, chẳng phải chỉ mình bạn nên tự mình đưa ra quyết định hay sao?

Cơ hội là bạn sẽ trả lời "Đúng" và hệ thống y tế của chúng ta sẽ phải đồng ý. Vì thế bạn và tôi và những bậc cha mẹ kém may mắn khi con mình thuộc diện chăm sóc đặc biệt NICU sẽ lấy làm phấn khởi vì ở Mỹ, không như nhiều quốc gia khác, ngành Y theo cơ chế chuyên quyền đã trên đường bị xóa sổ được một khoảng thời gian rồi. Nhưng như sẽ thấy ở phần tiếp theo, hầu hết chúng ta sẽ không cảm thấy vui vẻ hơn, khỏe mạnh hơn và biết ơn khi được đề nghị chọn lựa giữa việc tiếp tục săn sóc đặc biệt cho Julie hay là ngưng săn sóc đặc biệt. Và những bậc cha mẹ thực hiện lựa chọn này trong đời thực thường là tệ hại hơn so với những bậc cha mẹ được các bác sĩ ra quyết định.

III. LỰA CHỌN CỦA SUSAN

Con đầu lòng của Susan và Daniel Mitchell sắp chào đời. Mặc dù họ vừa dọn đến nhà mới cách đây không lâu, nhưng đã chuẩn bị xong phòng dành cho trẻ sơ sinh. Thậm chí họ cũng đã chọn được tên: Barbara, đặt theo tên bà của bé. Susan không có vấn đề gì trong suốt thời kỳ mang thai, vì thế khi cô bị vỡ nước ối vào lúc ba giờ sáng một ngày nọ, cô và Daniel cũng không quá lo lắng. Khi họ lái xe đến trung tâm y khoa của một bệnh viện đại học nổi tiếng ở Midwest, ý nghĩ họ sẽ sớm trở thành cha mẹ đã giúp Susan vượt qua các cơn đau co thắt ngày càng nhanh. Tuy nhiên, khi cô chuẩn bị lâm bồn và cần phải tiêm thuốc gây mê, cô thoáng nghe qua trong cơn đau và lúc tiêm thuốc rằng tim của đứa bé đã ngừng đập, và người ta đã vội vã đưa cô vào phòng mổ để làm phẫu thuật khẩn cấp lấy đứa bé ra khỏi tử cung. Cô cảm thấy một vết cắt trên bụng và rồi rơi vào tình trạng hôn mê.

Khi tỉnh dậy trong phòng hồi sức, cô thấy chồng mình chứ không phải con gái. Cô nhớ láng máng có nghe từ "mã xanh" (code blue) [34] , nhưng đầu óc vẫn trong trạng thái rối rắm và không biết chuyện gì đã xảy ra. Bác sĩ vào và giải thích tình hình cho Daniel và cô biết, và đứa trẻ mà cô mang trong bụng chín tháng trời, mong được ẵm nó trong vòng tay ngay lúc này đang được cắm ống thở trong chế độ săn sóc đặc biệt. Barbara bị thiếu máu não nghiêm trọng, một dạng thiếu khí oxy khiến cho não bị tổn thương và đe dọa đến tính mạng. Không thể dự đoán những ảnh hưởng của tổn hại này một cách chính xác, nhưng có

rất ít tin tốt. Ngay hiện giờ, thậm chí con bé cũng không tự thở được mà phải nhờ đến sự hỗ trợ của máy thở và ống truyền dịch. Có thể con bé sẽ tồn tại được lâu hơn nếu vẫn duy trì sự hỗ trợ này, nhưng các chức năng cao cấp hơn của não thì hầu như không thể phục hồi lại được. Con bé sẽ tồn tại trong tình trạng đời sống thực vật dai dẳng, không nhận thức được mọi vật xung quanh và không thể giao tiếp với mọi người.

Vị bác sĩ nói điều này và nhiều điều khác nữa, Susan lắng nghe, gật đầu và khóc, nhưng cô vẫn nuôi hy vọng rằng đứa con của cô rồi sẽ ổn. Hy vọng rằng chỉ cần nhìn thấy Barbara là sẽ chứng minh được mình đúng, Susan yêu cầu đưa cô đến phòng săn sóc đặc biệt (NICU). Cô rất yếu và vẫn chưa đi lại được, vì vậy cô năn nỉ nhân viên cho mình ngồi xe lăn và đẩy đến đó. Nhưng những điều cô thấy đã không an ủi cô. Giữa những thiết bị hỗ trợ bao bọc xung quanh, Barbara trông thật nhỏ bé và yếu ớt. Mặc dù Susan biết rằng con của cô đang sử dụng máy thở, nhưng cô vẫn không chuẩn bị tinh thần để chứng kiến cảnh tượng cái ống màu trắng thọc sâu vào cổ con bé. Tiếng bíp từ màn hình theo dõi tim cho thấy Barbara vẫn sống, nhưng nó cũng như một lời nhắc nhở dai dẳng về tình trạng nguy kịch của con bé. Susan và Daniel nắm bàn tay con gái mình và trò chuyện với nó cả 15 phút trước khi họ rời đi. Cuối cùng thì họ cũng nhận ra tình hình thực tế: Chỉ có phép màu mới giúp Barbara có được một cuộc sống bình thường. Họ chưa bao giờ tưởng tượng rằng đây là quyết định trọng đại đầu tiên - và có lẽ là cuối cùng - trên cương vị là cha mẹ của Barbara.

Sau khi trò chuyện rất lâu với bác sĩ, người đã chỉ ra rõ ràng những hệ quả của từng phương án và trả lời tất cả những câu hỏi của họ nhưng cẩn trọng tránh đưa ra đề nghị, vợ chồng Mitchell phải chọn có tiếp tục duy trì săn sóc đặc biệt cho Barbara hay không. Một vài ngày sau, họ quyết định ngừng việc săn sóc đặc biệt, và Barbara chết chỉ trong vòng vài giờ. Susan, vẫn chưa lành vết phẫu thuật, ở lại bệnh viện thêm một thời gian nữa. Cô thấy những đứa bé khác khi đi ngang qua phòng trẻ sơ sinh nằm ở cùng tầng, nhưng mãi đến khi cô rời bệnh viện mà không có đứa con *của cô* trên tay thì cô mới cảm nhận đầy đủ và sâu sắc sự mất mát. Những năm tháng tiếp sau đó thực sự rất khó khăn đối với vợ chồng Mitchell, và bất kể việc chúng ta có thử đặt mình vào hoàn cảnh của họ hay không, thì chúng ta vẫn có thể hiểu được tại sao nỗi đau của họ lại sâu sắc đến vậy.

Chuyên gia về đạo đức sinh học Kristina Orfali và Elisa Gordon đã thực hiện những cuộc phỏng vấn Susan và Daniel, cùng nhiều bậc cha mẹ khác - người Mỹ và người Pháp - tất cả đều đã trải qua sự thử thách trước cái chết của đứa con vừa mới lọt lòng của họ. Trong mọi trường hợp, đứa bé bị bệnh hiểm nghèo đã chết sau khi ngưng thiết bị hỗ trợ cho nó. Nhưng ở Mỹ, cha mẹ phải đưa ra quyết định ngưng việc điều trị này, trong khi ở Pháp các bác sĩ lại ra quyết định, trừ khi cha mẹ chúng thẳng thừng ngờ vực. Điều này có nghĩa là có sự khác nhau chủ yếu trong trải nghiệm chọn lựa của hai nhóm cha mẹ. Vì vậy tôi đã lập một đội gồm Simona Botti, giảng viên về môn Tiếp thị của trường Kinh doanh Luân Đôn, và Kristina Orfali để nghiên cứu tác động trở lại của sự khác nhau này, và hỏi một câu hỏi cốt lõi: Sau vài tháng, liệu các bậc cha mẹ người Mỹ và Pháp có cảm thấy đau khổ như nhau trước những gì mà họ đã chịu đựng hay không?

Cả hai nhóm đều vẫn đau buồn, dĩ nhiên rồi, nhưng một nhóm dường như đương đầu trước khó khăn tốt hơn nhóm còn lại. Nhiều bậc cha mẹ người Pháp đã tỏ ra tin vào kết quả

không tránh khỏi đó, và vì thế khi kể chuyện của mình, họ ít tập trung vào việc lẽ ra mọi sự có thể khác hay nên như thế nào đó so với các bậc cha mẹ người Mỹ. Họ có thể nói, mà không bị rối loạn hay giận dữ nhiều lắm, về chuyện gì đã thực sự xảy ra, và thậm chí một số người còn nhấn mạnh những khoảnh khắc tuy ngắn ngủi nhưng rất quí giá và tích cực mà họ đã chia sẻ với đứa con của mình. Nora, một bà mẹ người Pháp, đã nói "Chúng tôi mất Noah, nhưng thằng bé đã mang lại cho chúng tôi rất nhiều điều. Không phải là hạnh phúc, còn xa mới được vậy, nhưng khi nó hiện diện ở cõi đời này, chúng tôi đã yêu nó, con trai của mình. Và hơn thế, nó đã mang lại cho chúng tôi, có thể lắm, một triết lý sống nào đó." Cô cũng đề cập rằng, thông qua thằng bé, mà cô và bố đứa bé đã phát triển tình bạn với một số y tá. "Buồn đấy, nhưng nếu nó chết, đó là vì nó phải chết," cô nói. Cả cô lẫn những cha mẹ người Pháp khác đều không đổ lỗi cho bản thân hay các bác sĩ. Một số cũng có mong muốn họ đã tham gia nhiều hơn trong việc quyết định xem có nên tiếp tục săn sóc đặc biệt hay không, nhưng họ cũng đồng thời thấy rằng một lựa chọn như vậy có thể là quá khó chịu và đòi hỏi khắt khe. Pierre, người bố đã mất đứa con gái Alice, giải thích việc này như sau: "Các bác sĩ đã ra quyết định và rồi họ thảo luận về điều đó với cha mẹ. Vì chúng tôi là cha mẹ, nếu chúng tôi phải đưa ra một quyết định như vậy, tôi nghĩ đó là điều không thể. Tôi không biết liệu mình có thể bảo dừng máy thở được hay không. Mọi việc đã khó khăn lắm rồi, đừng làm căng thẳng thêm nữa."

Sự căng thẳng thêm đó có thể là nguyên nhân gây ra cảm giác tội lỗi, nghi ngờ và hối hận dai dẳng ở những bậc cha mẹ người Mỹ. Bridget, mẹ của Eliot, có cảm giác là các y tá và bác sĩ đã giục cô, và giờ đây, cô nói, "Tôi cứ đi lòng vòng suy nghĩ, 'Nếu như, nếu như, nếu như?'" Cô cho rằng thậm chí cô nên tham gia nhiều hơn vào việc đưa ra quyết định điều trị, thế nhưng cô ta bị tuyệt vọng vì là người đã "rút ổ cắm": "Họ chủ ý hành hạ tôi. Sao họ lại để tôi làm việc đó? Giờ thì tôi sống với cái ý nghĩ là người đã ra quyết định." Sharon, bà mẹ có đứa con trai Charlie đã chết, cũng bày tỏ tình cảm tương tự, cô nói "Tôi có cảm giác như mình cũng là một phần trong buổi hành hình. Lẽ ra tôi không nên làm vậy." Những câu nói này, nghe đau khổ và buốt tim, nhưng rõ ràng là hoàn toàn khác với các cha mẹ người Pháp. Chúng có lẽ cũng gần như những gì thốt ra từ miệng của Sophie Zawistowska, nhân vật được đặt tên tựa đề trong cuốn tiểu thuyết *Sự lựa chọn của Sophie* của William Styron.

Là người sống sót trong trại tập trung của phát xít trong Thế chiến thứ II, Sophie nhớ lại rất nhiều trải nghiệm kinh hoàng. Tựa đề của tiểu thuyết đề cập đến trải nghiệm tồi tệ nhất, một quyết định bị ép phải làm đã ám ảnh và cuối cùng là hủy hoại cô. Gần cuối quyển sách, chúng ta cuối cùng cũng biết được cái lựa chọn mà Sophie đã không thể tha thứ và quên được. Khi cô và hai đứa con của mình, con trai Jan và con gái Eve, đến Auschwitz, họ đứng bên bờ dốc, chờ tới lượt mình bị đưa đến trại khổ sai hay phòng hơi ngạt. Người phụ trách công việc này là một sĩ quan SS. Sau một cơn hoảng loạn và tuyệt vọng, Sophie đã buộc miệng nói rằng cô và các con của mình là người Ba Lan và theo đạo Cơ đốc, không phải là người Do thái. Ông ta bảo với cô rằng vì cô là "người Ba Lan chứ không phải Do thái," nên cô sẽ có một "đặc quyền" lựa chọn: Cô có thể giữ lại một đứa con, và đứa kia sẽ bị đưa vào phòng hơi ngạt. "Đừng bắt tôi phải chọn," cô nghe giọng mình thì thào van nài, "Tôi không thể," nhưng nếu không chọn thì cả hai đứa con của cô phải chết. "Hãy bắt đứa nhỏ đi!" cô hét lên. "Hãy bắt đứa con gái đi!" Và với câu nói đó, số phận của cả Jan và Eve đều đã được định đoạt. Nhiều năm sau, Sophie thấy điều này "vẫn quá khủng khiếp đến nỗi mỗi sáng cô

thức dậy với ký ức về nó, và phải sống với nó.” Cô nói trái tim cô “bị tổn thương quá nhiều, và nó đã hóa thành đá.”

“Hành hạ” và “hành hình” là những từ mà chúng ta luôn nghĩ rằng sẽ nghe từ Sophie chứ không phải từ Bridget hay Sharon. Thậm chí khả năng mà những phản ứng của các cha mẹ người Mỹ có thể tương tự như phản ứng của cô dường như cũng có thể gây sốc. Rốt cuộc thì, tình cảnh của các cha mẹ người Mỹ dường như rất giống với tình cảnh của các cha mẹ người Pháp, và chúng ta cho rằng những tình cảnh giống nhau sẽ dẫn đến những phản ứng như nhau. Dĩ nhiên, những khác biệt văn hóa có thể dẫn đến một số sự khác nhau, thế nhưng lẽ nào phản ứng trước một tình huống bi kịch sinh-tử như thế của mọi người lại không giống nhau theo bản năng hay sao? Nhưng có lẽ còn có một tác động khác đang diễn ra ở đây, và gánh nặng mà các cha mẹ người Mỹ và Sophie phải chịu - những người đã ra quyết định - lại gây tác động lớn hơn bất kỳ điều gì khác mà hai nhóm cha mẹ đã cùng có. Liệu bạn có thể bị đẩy đến tột cùng của sự đau khổ không phải do chính những sự kiện đó, mà là vì phải đóng một vai chủ chốt, người đã ra quyết định chăng? Cái giá phải trả cho chính lựa chọn là gì?

IV. CÁI GIÁ CỦA SỰ SO SÁNH

Bạn đã đọc ba tình huống về Julie và cũng đã trả lời câu hỏi cho từng tình huống. Ở tình huống thứ nhất, các bác sĩ không đề cập những lựa chọn khác và họ quyết định ngừng săn sóc đặc biệt (tình trạng không-được-giải-thích-rõ-và-không-có-lựa-chọn). Ở tình huống thứ hai, các bác sĩ giải thích hai phương án có thể và các hệ quả tương ứng trước khi tuyên bố rằng họ đã quyết định ngừng săn sóc đặc biệt (tình trạng được-giải-thích-rõ-nhưng-không-có-lựa-chọn). Ở tình huống thứ ba, bạn được cung cấp thông tin và được yêu cầu ra quyết định (tình trạng được-giải-thích-rõ-và-được-lựa-chọn). Năm 2008, chúng tôi tiến hành thí nghiệm tại trường Đại học Columbia, trong đó giới thiệu cho người tham gia những tình huống về Julie nói trên. Người tham gia tưởng tượng mình là cha mẹ của Julie và điền vào bản câu hỏi, cũng giống như bạn đã làm, nhưng trong khi bạn thấy và trả lời cả ba tình huống, thì mỗi người tham gia thí nghiệm được chỉ định ngẫu nhiên một tình huống mà thôi. So sánh các câu trả lời, chúng tôi xác định được rằng nhóm những người không được chọn lựa nhưng được giải thích rõ (tương ứng là các cha mẹ người Pháp) bộc lộ ít cảm xúc tiêu cực hơn nhóm những người được chọn lựa (tương ứng là các cha mẹ người Mỹ). Những người không được chọn lựa nhưng được giải thích rõ cũng tỏ ra khá hơn so với những người không được chọn lựa và không được giải thích rõ, nhóm này cũng cảm thấy bất hạnh ngang như nhóm được chọn lựa. Điều này cho thấy nói cho người ta biết về các phương án điều trị khác nhau có thể làm giảm được tác động tiêu cực của tình huống, ngay cả khi bác sĩ đóng vai trò là người đưa ra quyết định cuối cùng.

Chúng tôi cũng nhận thấy rằng những người được chọn lựa tin tưởng hơn những người không được chọn lựa rằng việc ngừng săn sóc đặc biệt là điều đúng đắn phải làm. Nói một cách khác, những người được chọn cảm thấy tệ hơn mặc dù họ tin chắc hơn về quyết định cuối cùng. Để khám phá thêm về kết quả này, chúng tôi điều chỉnh lại các tình huống không

chọn lựa để cho các bác sĩ quyết định *tiếp tục* săn sóc đặc biệt. Với tình huống này, mức độ tin tưởng vào phương pháp điều trị của những người không được chọn và những người được chọn tiếp tục việc săn sóc đặc biệt là ngang nhau, nhưng lại một lần nữa, những người được chọn cũng cảm thấy tệ hơn. Mức độ cảm xúc tiêu cực dường như, và vì thế, ít phụ thuộc vào niềm tin ở quyết định ngưng hay tiếp tục săn sóc đặc biệt, mà phụ thuộc nhiều vào việc nhận thức ai là nhân tố nhân quả, người chịu trách nhiệm trực tiếp về cái chết hay sự đau đớn của đứa trẻ.

Tầm quan trọng của quan hệ nhân quả có ý thức được khẳng định bằng một cuộc nghiên cứu khác, một nghiên cứu kiểm tra các tác động của việc triển khai ngừng săn sóc đặc biệt là phương án do các bác sĩ đề ra. Hai nhóm, những người được chọn và những người không được chọn, đọc những thông tin về các tình huống của Julie có kèm theo bình luận sau của các bác sĩ: "Theo ý kiến của chúng tôi, chẳng thể làm gì khác hơn ngừng săn sóc đặc biệt." Ngược lại với kết quả của các nghiên cứu trước, khi các bác sĩ xác định ngừng săn sóc đặc biệt là phương án tối ưu nhất xét về mặt chữa trị - chứ không phải chỉ là một trong những lựa chọn khả dĩ - thì những người được chọn không cảm thấy tệ hơn so với những người không được chọn! Sự thay đổi này đã xóa đi khác biệt đáng kể về cảm xúc tiêu cực giữa hai nhóm, nó cho thấy bằng việc nêu rõ những lựa chọn ưu tiên của mình, các bác sĩ có thể làm giảm gánh nặng về trách nhiệm cá nhân ở những người phải đưa ra quyết định liên quan đến sức khỏe. Và cùng với những nghiên cứu về Julie khác nữa, nó thể hiện chính xác những lựa chọn khó khăn sẽ khiến con tim và nhận thức trở nên nặng nề như thế nào khi chúng ta tự nhận trách nhiệm về mình - hay thậm chí là - chúng ta tự chịu trách nhiệm chính.

Một mặt, như đã thấy ở chương trước, chúng ta lưỡng lự không dám từ bỏ lựa chọn trong bất kỳ tình huống nào bởi vì chúng ta tin rằng lựa chọn có thể giúp ta thay đổi và tạo nên một cuộc sống tốt đẹp hơn; mặt khác, qua kinh nghiệm và có thể là qua trực giác, chúng ta nhận ra rằng có một số lựa chọn sẽ luôn làm giảm đi niềm hạnh phúc của chúng ta, bất kể chúng ta chọn như thế nào và kết quả ra sao. Điều này đúng khi đó là một lựa chọn không thể tránh khỏi và chỉ đưa ra cho chúng ta những phương án không mong muốn, và đặc biệt đúng khi chúng ta buộc phải nghĩ về những điều mà mình thương yêu không ở khía cạnh giá trị (worth) mà ở khía cạnh trị giá (value). Tôi mượn sự phân biệt này từ Lewis Hyde, trong quyển sách *The Gift* của mình, ông đã viết: "Theo tôi, từ 'giá trị' là đề cập đến những gì mình quý trọng và vì thế có thể nói là 'bạn không thể định giá cho nó.' Trái lại, chúng ta có được 'trị giá' từ việc so sánh điều này với điều khác." Cuộc sống của một đứa trẻ là giá trị, nhưng khi các bậc cha mẹ như nhà Mitchell buộc phải ra quyết định về cách điều trị thì họ phải so sánh các phương án, và để so sánh họ phải xác định trị giá. Mức độ chịu đựng nào thì tương đương với cái chết? Nghĩa là khi bạn cộng mức độ đau đớn hiện tại và mức độ đau đớn dự tính trong tương lai của bạn và của đứa bé, thì tổng mức đau đớn phải bằng bao nhiêu thì bạn mới cho rằng việc để đứa bé chết là tốt hơn? Hay hy vọng, được tính bằng khả năng có thể sống sót hay có thể hồi phục, phải là bao nhiêu rồi mới quyết định duy trì sự săn sóc đặc biệt? Bạn có đo lường và cân nhắc sự căng thẳng tinh thần, những áp lực tài chính và những ảnh hưởng lên những đứa con khác của bạn khi chọn lựa không, hay bạn đặt cuộc sống của đứa bé này lên trên mọi thứ? Điều gì sẽ xảy ra khi chúng ta cố gắng định giá một thứ mà vốn dĩ là vô giá?

Để tôi tham khảo Hyde một lần nữa:

Nếu một vật có trị giá thị trường thì vật đó phải có tính tách rời hay chuyển nhượng được sao cho có thể đặt nó lên bàn cân và so sánh. Ý tôi muốn nói ở đây là theo một ý nghĩa cụ thể: chúng ta, người đứng ra đánh giá, phải có thể đứng tách biệt khỏi vật mà ta định giá. Chúng ta phải có thể hình thành được ý nghĩ tách bản thân mình khỏi nó… Chúng ta cảm thấy không thích hợp, thậm chí là thô lỗ, khi bị yêu cầu định giá trong một số trường hợp. Hãy nhớ đến tình huống khó xử quen thuộc về đạo đức, trong đó bạn đang ở trên một chiếc xuồng cứu sinh cùng với vợ, con và mẹ mình và bạn phải chọn bỏ bớt ai để chiếc xuồng vẫn nổi - đây là tình huống nan giải vì bạn bị buộc phải định giá trong một bối cảnh, ở đây là gia đình, mà thông thường bạn không sẵn lòng tách ra khỏi và coi đó như là những món hàng. Đôi khi chúng ta bị rơi vào những tình huống đánh giá như vậy, chắc chắn là thế, nhưng chúng thực sự gây căng thẳng bởi vì chúng ta không có khuynh hướng định ra những giá trị so sánh với những thứ mà chúng ta có kết nối tình cảm.

Sophie và các cha mẹ người Mỹ đối diện với những lựa chọn buộc họ phải định ra trị giá cho con cái của họ. Để làm vậy, họ cần phải tách rời khỏi đứa con của mình, nhưng vì họ không thể làm thế nên họ bị kéo ra. Như thể họ bị cột vào một cái giá và kéo căng cho đến khi cơ thể họ bật tách ra. Với các cha mẹ người Mỹ, điều này dẫn đến một mặc cảm tội lỗi khôn nguôi, một sự giận dữ và trong một số trường hợp là sự tuyệt vọng. Với Sophie, người cũng phải chịu đựng như thế theo những cách khác trong suốt chiến tranh, cô đã kết thúc bằng việc tự sát. Khi chúng ta đọc đoạn mô tả tên bác sĩ thuộc lực lượng SS của Đức Quốc Xã yêu cầu cô chọn, ngay lập tức chúng ta hiểu ra rằng hắn chủ tâm tra tấn cô, nhưng trong cuộc sống của mình, đôi khi chúng ta khó biết được cái giá phải trả đầy bi kịch của một vài lựa chọn nào đó.

Chúng ta ai cũng hy vọng rằng sẽ không bao giờ phải có một lựa chọn như vậy. Tuy nhiên, sự thật cay đắng là khả năng mỗi người chúng ta sẽ phải đối mặt với một quyết định gần như đau đớn tại một thời điểm nào đó trong cuộc đời mình là rất cao. Hiện có 4,5 triệu người mắc chứng tâm thần ở Mỹ, và ước tính là con số này sẽ tăng một cách khủng khiếp lên từ 11 đến 16 triệu người vào năm 2050. Hiệp hội Ung thư của Mỹ ước tính rằng nguy cơ bị mắc phải ung thư trong cuộc đời của một người có thể cao đến mức ở đàn ông, cứ 2 người thì có 1 người mắc bệnh và ở phụ nữ, con số này là 1 trên 3. Mỗi năm, người ta chẩn đoán được có gần 60.000 trường hợp nhiễm mới bệnh Parkinson. Tôi không có ý định gây cho bạn sầu muộn, nhưng vấn đề là ở chỗ không ai trong chúng ta thực sự có thể tránh khỏi việc phải giải quyết những trường hợp như thế. Chất lượng của việc chăm sóc sức khỏe được cải thiện không ngừng, và con người sống thọ hơn, nhưng những phát triển này cũng có nghĩa là rồi chúng ta cũng có thể thấy mình rơi vào tình huống buộc phải đưa ra quyết định khó khăn về cha mẹ, về những người thân yêu khác, hay thậm chí là với chính bản thân mình mà kết cục thì cũng chỉ là những tính toán về giá trị và trị giá.

Những quyết định này thậm chí có thể còn khó hơn so với tình huống của Julie; thay vì một lựa chọn đau lòng, bạn lại đang vật lộn với những điều vặt vãnh trong cuộc sống hàng ngày mà dễ dàng được cho là chuyện hiển nhiên. Người ta bị buộc phải định giá cho những vấn đề liên quan đến chất lượng cuộc sống của người thân - chúng ta nên đặt sự an toàn lên

trên và giấu chìa khóa xe hơi đi, hay chiều theo những mong muốn của mẹ là muốn có một cuộc sống độc lập tối đa miễn là sức khỏe còn cho phép? Bạn sẽ làm thế nào đây để giữ không cho ông nội lang thang quanh quẩn bên ngoài và lạc ở khu hàng xóm nơi mà ông đã từng biết rõ như lòng bàn tay? Nếu bố không còn tự ăn uống được thì tốt hơn là đưa bố vào nhà dưỡng lão nơi mà người ta sẽ chăm sóc bố thường xuyên hay tìm một phương án khác, ví dụ như thuê một hộ lý riêng, để cho bố có được môi trường thân thuộc với một kiểu độc lập nào đó?

Đó đúng hơn là một hành động cân bằng chứ không phải là tình huống nan giải giữa "có" và "không"; chắc chắn sức khỏe và an toàn là những yếu tố quan trọng cần tính đến, nhưng lẽ nào chúng ta không nên cho phép người ta duy trì càng nhiều tự do và độc lập càng tốt hay sao? Chẳng phải là việc dễ dàng khi cứ phải cân đong giữa sự bảo bọc và nhân phẩm trên cán cân trị giá, và liên tục định giá lại những phán xét này sao cho phù hợp với điều kiện hiện tại của người đang phải chịu đựng. Chắc chắn là không giúp ích được gì thậm chí khi tinh thần và thể xác bị hủy hoại, bản năng muốn kiểm soát vẫn tồn tại - đôi khi người đang chịu đựng sẽ chống lại sự giúp đỡ của người khác, hy vọng bảo vệ được những tự do mà họ còn lại. Cứ lặp đi lặp lại, các thành viên trong gia đình chứng minh rằng quá trình quyết định khi nào và bằng cách nào để lấy đi sự lựa chọn của một người thân chính là phần khó khăn nhất của một trải nghiệm vốn dĩ đã gây nhiều đau đớn.

Như đã thấy qua cuộc nghiên cứu về Julie, khi các bác sĩ đề xuất việc ngừng săn sóc đặc biệt là phương án y khoa tối ưu nhất thì những người được chọn cảm thấy tốt hơn về những quyết định của mình so với trường hợp các bác sĩ chỉ nêu ra các phương án mà không đề xuất nên chọn phương án nào. Chúng ta thường tìm đến ý kiến của những người có uy tín và chuyên môn để làm giảm gánh nặng của một quyết định khó khăn - tìm một ai đó nói rằng chúng ta đã đi đúng đường trước một vấn đề phức tạp dai dẳng có thể giúp chúng ta cảm thấy tốt hơn về nó, ngay cả khi kết quả thực tế vẫn chẳng có gì thay đổi. Trong một nền văn hóa mà quan niệm về lựa chọn bị trói buộc vào những ưu điểm của nhân phẩm và sự độc lập, thì việc buộc lòng không cho ai đó - ngay cả khi người đó đang mắc chứng bại não - cái quyền được lựa chọn có thể mạnh đến nỗi nó bất chấp cả việc quan tâm đến sự khỏe mạnh về thể xác. Một chiến lược đối phó luôn sẵn có đó là để những người có chuyên môn giải quyết các khía cạnh khó khăn nhất này; khi con trai hoặc con gái hoặc người chồng không nỡ lòng giấu chiếc chìa khóa, thì chỉ định không được lái xe của bác sĩ có thể đem lại sự thúc đẩy cần thiết để rút giấy phép lái xe của bà. Khi đến lúc phải đối diện với những quyết định khó khăn này, dường như chọn lựa là một cái quyền mà chúng ta chỉ thích thực hiện khi có sự giúp đỡ bên ngoài.

Trẻ sơ sinh và người già có thể được xem là những người hoàn toàn lệ thuộc vào sự bảo vệ và chăm sóc của người khác, nhưng chỉ có người già mới chuyển từ trạng thái độc lập trước đây sang sự lệ thuộc hoàn toàn. Khi đóng vai trò là những người chăm sóc, điều này có nghĩ là mang gánh nặng về mặt tinh thần của việc chọn lựa giùm người khác vào mình. Mặc dù luôn muốn những điều tốt nhất dành cho người thân, nhưng một con số điên đầu những lựa chọn định tính cũng đủ khiến người ta phát điên. Cô bạn đồng nghiệp của tôi tâm sự rằng cô vừa có được một niềm khuây khỏa to lớn sau kỳ lễ hiển thánh: "Sau nhiều năm đau khổ trước những phương án điều trị, một ngày nọ tôi nhận ra rằng mẹ tôi cũng sẽ qua

đời bất kể những điều tôi đã làm hoặc không làm. Nghe thì tàn nhẫn, nhưng quan trọng là tôi đã hiểu ra rằng tôi không thể giữ bà một chỗ, rằng tôi không thể đem lại cho bà sự độc lập trước đây. Thay vào đó tôi đã tập trung vào việc đem lại cho cả hai một cuộc sống tốt trong những năm tháng cuối cùng bên nhau, việc mà tôi đã không thể làm khi cứ bị ám ảnh bởi ý muốn làm người chăm sóc hoàn hảo." Có thể tất cả chúng ta nên ít tập trung hơn vào sự hoàn hảo, và chú trọng hơn vào những niềm vui chỉ đơn giản bằng việc dành nhiều thời gian bên cạnh những người mà ta yêu thương.

V. TRÊN ĐE DƯỚI BÚA

Trước những phương pháp chữa bệnh đáng ngờ và những trò lang băm của thầy thuốc và bác sĩ trong suốt lịch sử y học thì ác cảm của chúng ta đối với sự chuyên quyền của ngành y cũng là điều dễ hiểu. Nhưng chuyển đổi sang cơ chế tự do ý chí của bệnh nhân cũng có kèm theo những vấn đề mới và những hậu quả mới. Chắc chắn là có lợi rất lớn về tâm lý khi được tham dự vào quá trình đưa ra quyết định, ngay cả khi người ta cũng đưa ra lựa chọn không khác gì so với bác sĩ hay với những bệnh nhân khác. Tuy nhiên, như chúng ta thấy, lựa chọn cũng có thể gây kiệt sức và hủy hoại. Và mặc dù chúng ta muốn tin khác đi, nhưng một trong những mối bận tâm chính trong kỷ nguyên trước của ngành Y - đó là khi được trao cho cơ hội, chúng ta lại lựa chọn rất tệ hại - không phải là không được phát hiện. Ví dụ, như bác sĩ và cũng là học giả nghiên cứu về việc đưa ra quyết định trong y khoa, Peter Ubel, đã nêu trong quyển *Sự điên cuồng ở thị trường tự do (Free Market Madness)* rằng nhiều cha mẹ vào thập niên 70 đã chống lại việc tiêm vắc-xin ngừa bại liệt cho con mình vì nguy cơ bị nhiễm bệnh từ chính vắc-xin này. Vì khả năng xảy ra điều này chỉ ở mức 1 phần 2,4 triệu (thấp hơn rất nhiều so với khả năng sẽ bị bại liệt do không tiêm vắc-xin để ngừa), nên bất kỳ ai làm trong ngành Y cũng khuyến khích nên tiêm vắc-xin. Xác suất này chẳng làm an lòng chút nào khi mà tỷ lệ 1 phần 2,4 triệu đứa trẻ đó là con của bạn; một số cha mẹ hẳn phải lo sợ việc khiến con mình nhiễm bệnh khi *lựa chọn* tiêm vắc-xin, do đó họ trở thành tác nhân gây bệnh, đến nỗi họ thà chọn phương án không tiêm gì cả đầy rủi ro kia. Đây chỉ là một ví dụ cho thấy khuynh hướng mà ai cũng biết là mình luôn đặt nặng những tác hại có thể xảy ra do hành động hơn là những tác hại có thể xảy ra do không hành động có thể khiến chúng ta gặp rắc rối ra sao.

Đôi khi nỗi hoài nghi hay sợ hãi về những biến chứng cũng khiến chúng ta bị lầm đường lạc lối. Trong một cuộc nghiên cứu gần đây, cũng do Peter Ubel và các đồng nghiệp thực hiện, những người tham gia thí nghiệm được yêu cầu tưởng tượng đang mắc chứng ung thư đại tràng, mà có thể điều trị bằng một hoặc hai cách phẫu thuật khác nhau. Cách phẫu thuật đầu tiên có thể diễn ra như sau: 80% cơ hội chữa lành hoàn toàn, 16% khả năng tử vong và 4% khả năng được chữa trị nhưng bị các tác dụng phụ rất khó chịu (hậu môn giả, tiêu chảy mãn tính, tắc nghẽn ruột liên tục hay nhiễm trùng vết thương); còn theo cách phẫu thuật thứ hai: 80% cơ hội chữa lành hoàn toàn và 20% tử vong. Bạn sẽ chọn phẫu thuật nào? Theo bạn thì cái nào tốt hơn, sống với các tác dụng phụ hay là chết?

Hơn 90% số người trước khi tham gia nói rằng sống với bất kỳ tác dụng phụ nào vẫn tốt hơn là chết. Dựa trên những ưu tiên *của chính họ*, lẽ ra hầu hết sẽ chọn Phẫu thuật 1, thế nhưng khoảng phân nửa lại chọn Phẫu thuật 2! Mặc dù chúng ta có thể *biết* phẫu thuật có biến chứng tốt hơn phẫu thuật không có biến chứng, nhưng có lẽ chúng ta vẫn *cảm thấy* phẫu thuật sau là lựa chọn tốt hơn. Có thể chúng ta sẽ thấy mình đang vật lộn với những tác dụng phụ đầy đau đớn và rất tồi tệ nhưng chúng ta không thể nghĩ rằng mình sẽ chết, và vì thế biến chứng có vẻ là thực theo một cách mà cái chết của người đó không thể nào diễn tả được. Vì thế chúng ta thường mâu thuẫn và bị sai lệch, ngay cả khi - hoặc có thể do - cuộc sống chúng ta đang bị đe dọa.

Điều này sẽ đưa chúng ta đến đâu? Chắc chắn chúng ta không mong đến ngày mà những bệnh nhân được đẩy ra khỏi phòng giải phẫu phải chịu nhiều mất mát hơn là họ nghĩ. Chúng ta không muốn bị ra lệnh phải làm gì, nhưng chúng ta cũng không muốn ra những quyết định có hại cho sức khỏe và hạnh phúc của mình. Chúng ta muốn giảm thiểu nỗi đau của những người phải đối diện với bệnh tật và chết chóc, dù đó là chính họ hay là những người thân của họ, nhưng chỉ bất đắc dĩ lắm chúng ta mới phải làm vậy bằng cách hạn chế lựa chọn. Dựa vào những điều mà bạn biết vào lúc này, liệu bạn có sẵn sàng từ bỏ lựa chọn trong những tình huống đã được đề cập đến giờ không? Nếu có, ai là người bạn tin cậy và bạn sẽ để cho họ chọn giúp bạn với mức độ thường xuyên ra sao? Nếu không, tại sao vậy? Có phải vì bạn có một nhận thức khác thường về những lo lắng, động cơ và hành vi của chính bạn, và vì vậy mà ít xảy ra sai lầm hơn chăng? Bạn có thể đưa ra những đánh giá khách quan khi mà những người khác đều không thể kềm chế cảm xúc? Hay có thể là bạn đang lo âu rằng chỉ vì một chút thiếu sót bỏ qua một vài lựa chọn mà bạn trở thành những cỗ máy trong một xã hội sầu bi của Orwell; sai một ly, đi một dặm.

Đó là lý do tại sao chúng ta chẳng bận tâm nghiền ngẫm những câu hỏi hóc búa cho đến khi rơi vào tình trạng "trên đe dưới búa", và lúc đó, chúng ta chẳng có một định hướng nào để đưa ra những câu trả lời có lợi cho mình nhất. Việc tôi cố thuyết phục bạn nghĩ đến những lựa chọn phiền hà này dường như có vẻ tự đề cao, và như Hyde đã nói, là thô lỗ. Và một số người có thể tin rằng suy ngẫm về những lựa chọn như thế là đồng nghĩa với việc đưa nó vào cuộc sống của bạn. Tôi không phủ nhận điều này cũng có chút phiền toái, nhưng chúng ta thảo ra hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và viết di chúc, và cả hai đều đòi hỏi ta phải ý thức về cái chết của mình. Thần chết chỉ gõ cửa đúng một lần, người thu thuế thì mỗi năm một lần, nhưng những tình huống nan giải khó chịu có thể tấn công chúng ta bất kỳ lúc nào. Mặc dù chúng thường xuất hiện dưới hình ảnh một gã hàng xóm phiền phức hơn là những sĩ quan SS tàn độc, nhưng chúng ta không ban cho mình đặc ân bằng cách phớt lờ hay tầm thường hóa những ảnh hưởng ngày càng lớn của chúng vì chúng ta có khả năng tự chuẩn bị cho mình trước những lựa chọn khó chịu không thể tránh khỏi.

Để nghiên cứu xem chúng ta phản ứng trước những lựa chọn phiền hà hàng ngày này như thế nào, tôi đã lập một nhóm với Simona Botti làm một loạt các thí nghiệm khác. Những người tham gia, chính là các sinh viên Đại học Chicago, nghĩ rằng họ đang thực hiện những cuộc nếm thử cho mục đích nghiên cứu người tiêu dùng. Chúng tôi lấy ra nhiều loại yogurt có mùi vị và yêu cầu một số sinh viên đánh giá, trên thang điểm từ 1 đến 9, họ nghĩ rằng họ thích hay không thích từng mùi vị ra sao. Dựa vào bảng đánh giá này, chúng tôi chọn ra 4

loại có vị ngon hơn (đường nâu, quế, bột cacao, bạc hà) và 4 loại có vị kém ngon hơn (hạt cải, ngải giấm, bột ớt, ngải đắng). Bây giờ các sinh viên khác vào và tìm 4 hũ yogurt - hoặc nhóm có vị ngon hơn, hoặc nhóm có vị kém ngon hơn - được xếp trên bàn. Yogurt được dán nhãn, không đậy nắp, đựng trong hũ trong suốt, để cho sinh viên dễ dàng nhìn thấy và ngửi được chúng. Phân nửa số sinh viên được chọn một mùi vị để thử; nửa kia rút thăm được đặt trong một chiếc nón và nếm thử đúng loại yogurt mà thăm đó quy định. Thật ra chúng tôi đã gian lận ở cái mũ sao cho bất kỳ ai đến rút thăm cũng sẽ rút đúng mùi vị mà người thử trước được tự do chọn lựa. Người tham gia ăn số lượng mẫu thử bao nhiêu thì tùy họ, sau đó họ điền vào bảng khảo sát ý kiến về mùi vị và giá bán mà công ty được cho là đang tiến hành thử nghiệm nên đưa ra tại các cửa hàng cho một hũ yogurt có khối lượng 8 ounce.

Với những loại yogurt ngon miệng, những người được chọn mùi vị ăn nhiều hơn những người được chỉ định ăn mùi vị nào. Tương tự, những người được chọn đã định giá cho một hũ yogurt 8-ounce cao hơn những người kia 1 đôla. Nhưng với những hũ yogurt kém ngon hơn, những người không được chọn lại ăn nhiều hơn 50% và định giá cao hơn những người được chọn 1,5 đôla. Kết quả của loại yogurt ngon miệng thì không có gì phải bàn, nhưng tại sao lại có một kết quả trái ngược như vậy đối với loại yogurt không ngon miệng? Tại sao một món gì đó không ngon miệng lại khiến cho những người không được lựa chọn cảm thấy tốt hơn so với những người được lựa chọn? Các cuộc khảo sát và những thảo luận của chúng tôi với người tham gia đã hé mở một chút ánh sáng về việc này. Mỗi người được chọn đã chọn một loại yogurt bằng cách cân đo giữa thích và không thích, và khi cô ta nếm thử, cô ta không thể không tiếp tục quá trình đánh giá này: Đúng là nó tệ như thế và tại sao vậy? Cứ mỗi muỗng yogurt lại nhắc cho cô ta nhớ chính cô ta đã chọn, nhưng có phải thật sự là cô ta đã chọn loại ít khó chịu nhất hay không? Ngược lại, người không được chọn không có lý do gì để day đi day lại việc so sánh sản phẩm thử của cô ta với các mẫu khác, và vì cô ta không chọn nó, nên cô ta ít đầu tư hơn vào kết quả của việc thử; với cô ta, đây chỉ là một sự nếm thử, không phải là thước đo về sự thành công hay thất bại cá nhân. Dường như ngay cả khi chúng ta mất mát rất ít, thì chọn lựa giữa những phương án không thú vị vẫn để lại một vị rất dở trong miệng chúng ta.

Dĩ nhiên chúng ta không bị mắc kẹt trong thế giới Bizarro [35] , nơi mà chúng ta bị ép phải ăn những loại yogurt có mùi vị ghê tởm chỉ bởi vì tập đoàn Yogurt Tồi Tệ đang cho chiếu chương trình này. Nếu ở quầy nếm thử trong một siêu thị chẳng có gì lôi cuốn để mời mọc mọi người, thì chúng ta sẽ bỏ qua nó và đi tiếp. Nhưng “không cái nào trong số trên” luôn luôn không là một phương án tốt, và đôi khi nó là phương án tệ nhất. Ví dụ như chồng/vợ của bạn có sở thích xem những bộ phim của Uwe Boll [36] . Vào buổi tối hẹn hò, bạn sẽ xem phim *BloodRayne* hay *Ngôi nhà chết chóc* ***[37]*** , hay bạn khiến cho người yêu của bạn phải đau lòng bằng việc cấm đoán vô hạn tất cả những gì liên quan đến Uwe? Khi kỳ nghỉ đến, bạn sẽ về với gia đình bên vợ/chồng và khiến gia đình bạn buồn, hay thăm gia đình bạn và làm gia đình bên kia buồn, hay bạn vẫn ở nhà và làm cả hai bên đều buồn? Bạn sẽ trao lại vật gia bảo, món đồ mà chủ yếu có giá trị về mặt tình cảm, cho đứa con gái này hay đứa con gái kia, hay bạn bán nó với cái giá rẻ mạt và chia đều số tiền ra cho hai đứa? Xét từng trường hợp riêng rẽ một, những quyết định này khó mà làm cuộc sống thay đổi, nhưng nếu mỗi tình huống này cứ làm rầy rà đến hạnh phúc của bạn, thì mất bao lâu để tổng số này gây ra một thiệt hại đáng kể? Có lẽ đã đến lúc chúng ta phải thử thách niềm tin mà

chúng ta vẫn giữ một cách mạnh mẽ về sự lựa chọn, và cân nhắc xem chúng ta có thể đạt được gì khi buông nó ra.

VI. HỘI CHỨNG NÚT NHẤN ĐỎ

Chào mừng đến Vườn Địa Đàng! Thật vui khi bạn ở đây và chúng tôi hy vọng rằng bạn sẽ ở với chúng tôi càng lâu càng tốt. Hãy ăn ngon, nô đùa và làm bất kỳ điều gì bạn thích! Đúng thế: Chẳng có luật lệ nào ở Thiên đường và bạn tự có trách nhiệm (và đừng chạm vào cái nút đó). Lấy một tấm bản đồ, khám phá, hưởng thụ. Thời tiết luôn hoàn hảo. Cái gì kia? Cái nút à? À, phải, chỉ cần bạn đừng nhấn nó thì mọi thứ sẽ tốt đẹp. Nhưng nếu nhấn, à, chúng tôi không chịu trách nhiệm về hậu quả đâu. Này, chỉ cần tránh xa cái nút tròn to tướng (hãy tưởng tượng nó là một cái nút đỏ chói) ở cuối trang này ra, được chứ?



Nếu giống tôi thì bạn sẽ đang thắc mắc cái nút đỏ ấy để làm gì nhỉ. Bạn có rất nhiều thứ để bận tâm, nhưng suy nghĩ của bạn cứ hướng về cái nút ấy. Hẳn nó không thể tệ như thế đâu. Người ta chỉ đang cố giấu giếm bạn điều gì đó. Và nếu bạn không nhấn thì người khác cũng sẽ làm điều đó. Không, có lẽ bạn không nên mạo hiểm, nhưng liệu có gây thiệt hại gì chăng nếu đến gần nhìn nó? Dù sao đi nữa thì tại sao họ lại nói cho bạn biết về cái nút này chứ? Có thể họ *muốn* bạn ấn nó. Và lại nữa, có thể nó là do chính phủ bố trí. Chỉ có một cách để tìm ra…

Từ nhỏ, chúng ta đã được dạy là có những điều đơn giản là không được phép, và chúng ta không chấp nhận như vậy. Khi chúng ta ở cái tuổi lên hai "nổi loạn", chúng ta nổi cơn tam bành và ném luôn món đồ chơi "Juice box"; ở tuổi thiếu niên, chúng ta đóng sầm cửa và trèo cửa sổ trốn ra ngoài. Các nhân vật trong rất nhiều câu chuyện dài lôi cuốn của chúng ta cố gắng - và thường là thất bại - chống chọi lại sự cám dỗ của những điều cấm kỵ. Ăn bất kỳ loại trái nào ngoại trừ trái của cây này? Yêu ai cũng được nhưng trừ con trai của kẻ thù ra? Chúng ta biết mọi việc sẽ ra sao. Gọi nó là sự bất tuân, thách thức hay nổi loạn. Vào thập niên 60, nhà tâm lý học Jack Brehm gọi nó là "sự kháng cự" (reactance) và giải thích như sau:

Khi một người tin rằng anh ta được tự do thực hiện một hành vi nào đó, anh ta sẽ phải trải qua một sự kháng cự về tâm lý nếu sự tự do này bị loại trừ hay có nguy cơ bị loại trừ. Sự kháng cự về tâm lý được định nghĩa là một trạng thái kích động hướng trực tiếp về việc tái lập sự tự do bị đe dọa hay bị loại trừ, và sẽ thể hiện bằng một mong muốn mạnh mẽ để thực hiện hành vi đó...

Chắc chắn bản thân bạn sẽ thấy mình cũng chụp lấy đúng những lựa chọn mà bạn đã không có đó. Nhưng như chúng ta đã thấy, không phải lúc nào người ta cũng có những lựa chọn "tốt nhất" cho mình. Một giải pháp khả dĩ cho vấn đề này là gạt đi những lựa chọn mang nguy hại tiềm ẩn và chuyển chúng cho những người đáng tin cậy, đủ tư cách hơn và/hoặc khách quan hơn. Nhưng nói thì dễ hơn làm. Thậm chí nếu chúng ta có thể thống nhất được thế nào là "nguy hại" và ai "đủ tư cách", thì loại bỏ lựa chọn cũng là một việc rất có thể gây ra sự kháng cự. Chẳng bao giờ có được lựa chọn là một vấn đề, nhưng có nó và rồi mất nó hoàn toàn là một vấn đề khác. Trong những nghiên cứu về Julie và nếm yogurt, những người được chọn chỉ ra trên bản trả lời câu hỏi rằng họ sẽ không muốn chuyển sang tình trạng không được chọn lựa. Mặt khác, những người không được chọn lại muốn chuyển và thử được chọn lựa. Hầu hết mọi người đều cho rằng làm người được chọn thì tốt hơn - hoặc ít nhất là tốt, ngay cả khi những người không được chọn nhìn chung lại thỏa mãn hơn những người được chọn.

Có thể là do những tình huống đặt ra này chỉ có tính giả thuyết hoặc chỉ là việc xảy ra hàng ngày, phần được cược của nó quá thấp để khiến cho những người tham gia phải đưa vấn đề cam kết với lựa chọn ra chất vấn. Nhưng điều đó không lý giải được tại sao các cha mẹ người Mỹ, những người đã đưa ra những quyết định thực sự, then chốt cho việc điều trị con của họ, và những người đã bộc lộ sự giận dữ, oán hận vì bị đẩy vào tình huống đó, thì cũng chùn lại trước ý nghĩ từ bỏ lựa chọn. Họ hiểu rằng trong những trường hợp này, chọn lựa có thể là một gánh nặng, vì vậy nếu có cơ hội, tại sao lại không để các bác sĩ quyết định việc này? Hơn nữa, mặc dù các cha mẹ người Pháp có lợi thế là sống trong một nền văn hóa mà những quyết định về sức khỏe không được xem là những vấn đề lựa chọn của cá nhân, nhưng họ vẫn có cảm giác lẫn lộn về việc không được chọn lựa.

Trong những chương trước, tôi đã đề xuất rằng lựa chọn là điều kiện cần thiết cơ bản để con người hạnh phúc và gắn bó chặt chẽ với "những Quyền bất khả xâm phạm" về cuộc sống, tự do và mưu cầu hạnh phúc. Với ý nghĩa như thế, lựa chọn thiên về giá trị hơn là trị giá. Nó đòi hỏi chúng ta định giá cho những phương án đang được đem ra cân nhắc, nhưng bản thân lựa chọn lại kháng cự việc đánh giá đó, đòi hỏi phải có một tình yêu và lòng trung thành trước sau không đổi. Khi Lựa chọn-nguyên tắc đua tranh với Lựa chọn-thực tiễn, chúng ta bị xẻ đôi: Chúng ta nên đòi hỏi và thực hiện Quyền của mình, hay nên làm bất kỳ điều gì đúng đắn cho mình trong tình huống hiện tại? Nếu việc thiếu sự lựa chọn được xem như là một điều mặc định, thì chẳng bao giờ xuất hiện câu hỏi này. Nhưng nếu những người khác có lựa chọn mà chúng ta thì không, hay nếu một lựa chọn mà ta hiện có gặp phải nguy cơ bị loại trừ thì chắc chắn chúng ta sẽ điên tiết. Rồi thì thế cân bằng thường sẽ nghiêng về hướng Lựa chọn-nguyên tắc, bất kể hậu quả có ra sao, chúng ta vẫn khăng khăng với Quyền được chọn lựa của mình. Điều này có nghĩa là nếu cố tình tránh cho người ta không phải đối

diện với những lựa chọn khó khăn bằng cách xóa bỏ chúng đi thì có thể gây ra những tác dụng ngược lại.

Năm 1972, người dân ở Miami, Florida bắt đầu dự trữ một chất mà sắp sửa có lệnh cấm. Trong quãng thời gian ngắn ngủi từ khi tuyên bố và thực thi lệnh cấm này, dân cư Miami ào ạt đến các cửa hàng, vơ vét những cái hộp đựng mặt hàng sắp sửa biến mất này càng nhiều càng tốt. Khi lệnh cấm có hiệu lực, một số người vẫn tiếp tục chuyển lậu từ những vùng chưa bị cấm khác. Cái gì quý giá với những cư dân Miami này đến nỗi đơn giản là họ không thể thiếu được nó vậy? Hóa ra đó là bột giặt… nhưng không phải bất kỳ loại bột giặt nào. Miami là một trong những thành phố đầu tiên của cả nước cấm bán và tiêu thụ bột giặt có chứa phốt-pho, một loại chất hóa học có khả năng giặt tẩy mạnh bằng cách làm mềm nước trong máy giặt. Không may là phốt-pho cũng là một loại phân bón hoạt hóa. Khi xả ra nguồn nước, chúng có thể sinh sản nhanh chóng các loại tảo, gây tắc nghẽn hệ thống nước, làm chết nghẹt thực vật và động vật, và trong một số trường hợp có thể gây ra độc tố thần kinh có hại cho con người. Đúng vậy, nhưng những chất trắng đó thật trắng ngần! Thế nhưng, điều lạ lùng là thậm chí ngay tại thời điểm có lệnh cấm, phốt-pho không phải là phương án duy nhất cho khả năng giặt tẩy mạnh, và các nhà sản xuất cũng đã giới thiệu nhiều công thức mới có chứa carbonat và các thành phần thay thế khác. Tại sao phải phạm luật chỉ để có quần áo sạch, đặc biệt là khi mọi người sẽ có loại bột giặt cũng làm trắng sạch tương tự, thân thiện với môi trường và *hợp pháp* ? Nó như "luật cấm nấu và bán rượu, nhưng giờ thì với xà phòng", một đồng nghiệp của tôi đã nói vậy, và đây chỉ là một ví dụ về tác động mạnh mẽ của sự kháng cự lên hành vi và thái độ của chúng ta.

Vì là một hiện tượng tâm lý nên sự kháng cự không phụ thuộc vào những sự kiện của tình huống mà vào cảm nhận của chúng ta trước tình huống. Nếu chúng ta tin rằng lựa chọn đã bị lấy đi thì dù chúng ta có sai trái cũng không thành vấn đề. Một trong những lĩnh vực mà chúng ta khao khát có lựa chọn nhất chính là chăm sóc sức khỏe, và chúng ta không thích bị áp đặt những hạn chế. Trả lời ngay nhé, khi tôi nói tổ chức bảo vệ sức khỏe (Health Maintenance Organization - HMO), thì ý nghĩ đầu tiên của bạn là gì? Tôi cho rằng đó không thể là một ý nghĩ tích cực, vì có lẽ bạn cũng đã được chia sẻ những câu chuyện đáng sợ về HMO. Một cuộc trưng cầu ý kiến vào năm 2000 đã ghi nhận có 29% công chúng đồng ý với HMO, chỉ cao hơn mức bỏ phiếu cho các công ty thuốc lá 1%. HMO trở thành tổ chức chăm sóc sức khỏe mà ai cũng thích căm ghét, nhưng liệu họ có đáng bị chúng ta nổi giận hay không?

Trong khi những chương trình bảo hiểm y tế truyền thống sẽ trả một phần hay toàn bộ chi phí khám chữa bệnh mà không cần biết bạn điều trị ở đâu, thì một bảo hiểm HMO chỉ chấp nhận trong nội bộ hệ thống các nhà cung cấp của nó, và khác nhau theo từng bảo hiểm một. Nếu bạn muốn chi phí khám chữa bệnh ở một bác sĩ chuyên khoa được thanh toán thì bạn phải được sự đồng ý của bác sĩ chăm sóc ban đầu trong hệ thống. Hệ thống này cho phép HMO mặc cả được giá tốt hơn với các bác sĩ trong-hệ-thống và giúp khách hàng tiết kiệm được bằng cách đóng các mức bảo hiểm thấp hơn. Đúng là ai cũng thích tiết kiệm nhưng có lẽ không thích bằng được lựa chọn. Họ cảm thấy bị giới hạn bởi HMO, và họ luôn báo cáo là nhận được sự chăm sóc tệ hơn từ HMO. Nhưng hượm đã - một số báo cáo này là từ những người thậm chí còn không thuộc hệ thống bảo hiểm HMO. Ở một cuộc nghiên cứu,

các nhà nghiên cứu phân tích kết quả khảo sát thu được từ hơn 18.000 người trả lời và thấy rằng gần 25% số này nhầm lẫn về chương trình bảo hiểm của mình, tin rằng mình thuộc chương trình bảo hiểm HMO trong khi thực sự họ mua bảo hiểm truyền thống, và ngược lại. Những người cho rằng họ đang theo chương trình bảo hiểm truyền thống thì thỏa mãn hơn những người cho rằng họ đang theo chương trình HMO; chương trình mà họ *thực sự* tham gia hóa ra ít gây tác động lên sự thỏa mãn của họ hơn chương trình mà họ *tin* rằng họ tham gia. Quả thực là HMO có đưa ra ít lựa chọn hơn, nhưng liệu như vậy thì có nhất thiết dẫn đến sự chăm sóc sức khỏe kém không? Chúng ta dường như nghĩ rằng điều này là có, nhưng đánh giá của chúng ta có thể bị méo mó bởi ác cảm do việc giới hạn lựa chọn gây ra. Nếu sự kháng cự gây tổn hại đến đánh giá của chúng ta, vậy không thể làm điều gì để cải thiện hay sao?

VII. KIỀM CHẾ KHÁNG CỰ

Một xã hội dân chủ thực sự phải, ở một mức độ nào đó, khuyến khích sự kháng cự. Khi người ta không có động lực để thách thức đe dọa sự tự do, thì cái gì có thể khiến họ không thừa nhận chế độ độc tài? Vì thế tôi không đề nghị chúng ta khởi xướng một kế hoạch tuyệt mật để giữ kín sự kháng cự. Chúng ta có thể đề ra và chấp nhận những chiến lược phớt lờ, thao túng hay tận dụng lợi thế của sự kháng cự theo kiểu chúng sẽ phục vụ cho lợi ích mà không gây hại đến quyền của chúng ta. Ví dụ như, tâm lý nghĩ ngược lại chẳng hạn, có phải là tâm lý đề phòng cũ rích luôn có ở các bậc cha mẹ ở mọi nơi không nào? Nó đã giúp Thỏ Brer [38] khi nó sập bẫy kẻ thù truyền kiếp, Cáo Brer. Khi Cáo đang nghĩ xem nên trừng phạt Thỏ như thế nào - thiêu, treo cổ hay nhấn nước - Thỏ Brer đã van xin rằng “Xin đừng ném tôi vào bụi gai! Hãy làm bất kỳ điều gì ngài muốn, nhưng xin đừng ném tôi vào bụi gai!” Vậy thì Cáo Brer sẽ làm gì đây? Đương nhiên là ném thỏ vào bụi gai, và Thỏ Brer, lớn lên trong bụi gai, đã chạy thoát chẳng chút khó khăn. Một đồng nghiệp của tôi cũng áp dụng nguyên tắc tương tự để khuấy động sự thích thú của cậu con trai về Shakespeare. Anh ta nói đó là “những quyển sách của Bố” và trẻ con thì không được phép xem. Anh ta đã giấu chúng phía sau những quyển sách khác và trong ngăn tủ bên dưới bồn tắm, như thể chúng là những ấn bản của tạp chí *Playboy* hay *Penthouse* vậy, nhưng anh ta luôn để chúng lộ ra một chút. Chẳng bao lâu sau cậu con trai tìm ra những quyển sách trái phép này và lén đọc chúng. Dần dà, cậu bé trở nên quan tâm sâu sắc đến các tác phẩm cổ điển và anh bạn của tôi lấy làm hài lòng về bản thân mình lắm.

Tuy nhiên, cũng có những giải pháp tốt hơn. Bạn còn nhớ Mark Lepper, người hướng dẫn tôi tại Đại học Stanford không? Vào thập niên 70, ông đã tiến hành một loạt những nghiên cứu mà giờ đã trở nên kinh điển với các nhà tâm lý là Mark Zanna và Robert Abelson. Vào một ngày nọ, bọn nhóc trong một lớp ở vườn trẻ tại California được thết đãi “một món đặc biệt”. Lần lượt từng đứa một bị xua khỏi những phòng chơi thông thường và được dẫn vào một phòng khác. Ở đây, một người điều khiển cuộc thí nghiệm, mặc áo khoác trắng, bày ra cho chúng sáu món đồ chơi khác nhau: một chiếc xe lửa, một chiếc vòng xoắn Slinky, một xe ủi đất, một con lừa lên dây cót, trò Etch A Sketch, và một người máy chạy pin tên là Robbie (một trong những món đồ “nóng” nhất vào năm đó). Anh ta yêu cầu bọn trẻ

đánh số thứ tự từ thích nhiều nhất đến ít nhất, và Robbie là món đồ chơi được ưa thích nhất. Kế tiếp, anh ta bảo rằng sẽ rời khỏi phòng, và trong khi anh ta đi, bọn trẻ có thể chơi với bất kỳ món nào *ngoại trừ* Robbie. Anh ta răn không cho một số đứa trẻ chơi với Robbie bằng cách nói rằng "Chú sẽ rất buồn và rất giận cháu, và chú sẽ phạt nếu cháu làm thế." Với những đứa còn lại, anh ta chỉ nói "Chú sẽ thấy hơi phiền lòng." Khi anh ta đi khỏi, bọn trẻ bị cảnh báo bằng giọng điệu giận dữ chỉ liếc nhìn Robbie và không đến gần nó. Những đứa trẻ nhận lời cảnh báo nhẹ nhàng hơn vẫn nghe lời người điều khiển thí nghiệm, nhưng tiến lại gần Robbie hơn. Chúng cố ý chăm chăm nhìn vào Robbie và thò tay ra để chạm vào, nhưng đến phút cuối lại rút tay về. Một tuần sau, một người điều khiển thí nghiệm khác cũng lại yêu cầu những đứa trẻ này đánh giá lại lần nữa sáu món đồ chơi đó. Những đứa trẻ bị cảnh báo dịu dàng hơn, mặc dù đã từng thấy quá khó để cưỡng lại Robbie, nay lại không còn hứng thú với Robbie nhiều như trước. Nhưng những đứa kia, bị đe dọa nghiêm khắc hơn, lại muốn chơi với Robbie hơn bao giờ hết.

Tất cả các đứa bé đều phải chịu cùng một sự ngăn cấm, nhưng lời đe dọa nhẹ nhàng lại gây ra sự kháng cự ít hơn *trong dài hạn* so với lời đe dọa nặng nề. Sợ cơn giận dữ và những lời khiển trách khác, những đứa trẻ nhận lời răn đe nặng nề đã tránh xa Robbie, nhưng chúng bắt đầu chịu một thứ tương tự như "hội chứng nút nhấn đỏ", tình trạng mà chúng ta có thể chịu đựng khi một cái nút CẢNH CÁO màu đỏ sờ sờ trước mắt chúng ta. Chúng ta có thể tưởng tượng những đứa trẻ này nghĩ như sau, "Nếu cái chú đó không muốn cho mình chơi với Robbie thì nó phải tuyệt cú mèo!" và "Sao mình phải nghe chú ấy cơ chứ? Chú ấy có phải là ông chủ đâu!" Những đứa bé nhận lời răn đe nhẹ nhàng hơn thì hầu như nhượng bộ sự thôi thúc của chúng, nhưng chính sự ngần ngại của chúng đã cho thấy rằng chúng tin là mình có lựa chọn. Suy nghĩ của chúng sẽ như thế này: "Mình có thể chơi với Robbie nếu thực sự muốn bởi vì chú kia nói là chỉ *hơi* phiền lòng thôi, và đó cũng chẳng phải là vấn đề gì to tát lắm bởi Bố lúc nào cũng khó chịu, nhưng dù sao thì có lẽ mình cũng không thực sự muốn chơi với Robbie."

Một tuần sau đó, khi người ta hỏi những đứa trẻ về các món đồ chơi, chúng nhớ lại sự việc lần trước và chấm điểm theo đó cho Robbie. Với những đứa trẻ bị răn đe nặng nề hơn, rõ ràng là chúng bị buộc phải từ bỏ Robbie và chẳng có lựa chọn nào khác. Vì vậy giờ đây chúng thể hiện sự kháng cự bằng cách cho điểm Robbie thậm chí là cao hơn. Tuy nhiên, với những đứa khác, vấn đề có hơi chút phức tạp. Chúng đã từng nói rất muốn chơi với Robbie, nhưng rồi không được chơi. Vì hậu quả của việc không vâng lời là nhẹ nên chúng có lựa chọn, vậy thì tại sao chúng đã không chọn món đồ chơi mà chúng muốn nhất?

Một giải thích khả dĩ là làm thế sẽ gây ra sự mâu thuẫn về nhận thức, làm cho những mong muốn đã nêu và hành động thực tiễn rơi vào tình trạng mâu thuẫn khó chịu. Vì hành động đã xảy ra trong quá khứ và không thể thay đổi, nên cách duy nhất để tránh sự mâu thuẫn là diễn giải lại mong muốn: "Mình đoán là Robbie cũng không đặc biệt thế đâu. Mình nghĩ là chơi với nó thì sẽ vui lắm, nhưng thực tế thì không phải thế." Bằng cách yêu cầu lũ trẻ không được chơi với Robbie nhưng vẫn cho chúng không gian để ngọ nguậy, người thực hiện thí nghiệm có thể tối thiểu hóa sự kháng cự và làm cho Robbie kém hấp dẫn hơn. Vì bọn trẻ tin rằng chúng đã độc lập kết luận rằng Robbie cũng không tuyệt lắm, nên thái độ mới của chúng sẽ được giữ lại.

Các công ty bảo hiểm nhanh chóng học được từ những thí nghiệm như trên. Họ nhận ra được lợi ích của sự ngăn cấm mà không *gây cảm giác* ngăn cấm, và áp dụng hiểu biết mới khám phá này vào vấn đề công chúng ít tin tưởng ở HMO. Họ không nói với các thành viên tham gia bảo hiểm về sự kháng cự hay cố thuyết phục rằng nó đang nằm trong đầu họ. Thay vào đó, họ phát triển một chương trình bảo hiểm mới được gọi là tổ chức nhà cung cấp được ưa thích (Preferred Provider Organization - PPO). Cũng giống như một HMO, PPO cũng đưa ra một hệ thống những nhà cung cấp được thông qua và các bác sĩ chăm sóc bước đầu đóng vai trò như người gác cổng để phê duyệt việc đến khám bệnh nơi bác sĩ chuyên khoa. Khác biệt chủ yếu là PPO *có* bảo hiểm cho việc chăm sóc ngoài-hệ-thống, dù là với một mức phụ phí đáng kể so với chăm sóc trong-hệ-thống. Những biện pháp khuyến khích sử dụng sự chăm sóc trong-hệ-thống rất mạnh mẽ, vì vậy người ta vẫn thường chọn nó, nhưng vẫn cảm thấy còn có những lựa chọn khác. Do đó, với PPO họ được lợi từ mức phí bảo hiểm thấp nhưng tránh được sự thất vọng mà những giới hạn nghiêm ngặt của HMO gây ra.

Luật pháp thường sử dụng các cách thức tương tự để gây ảnh hưởng lên sự lựa chọn của chúng ta. "Sin tax", loại thuế nhằm làm giảm mức tiêu thụ các chất có cồn và thuốc lá, tuy giới hạn nhưng không ngăn cấm, vì vậy chúng ta sẵn lòng chấp nhận nó. Những loại thuế này được áp dụng hoặc tăng lên vì nhiều lý do: ví dụ, giảm các chi phí xã hội như bỏ việc, chi phí chăm sóc sức khỏe, tai nạn giao thông do rượu bia gây ra. Các cuộc điều tra cho thấy cứ tăng thuế thêm 10% vào mặt hàng rượu bia thì mức tiêu thụ sẽ giảm trung bình từ 3-4%. Điều này rất ấn tượng khi xét đến mức thuế rượu bia nhìn chung là rất thấp - chỉ vài xu cho mỗi gallon bia ở một số bang. Với mặt hàng thuốc lá, mặt hàng mà thuế có thể lên đến hơn 2 đôla/gói, cứ tăng thuế 10% thì lượng tiêu thụ sẽ giảm 8%, theo phân tích của Gary Becker, người đã đoạt giải Nobel, và các đồng nghiệp của ông. Còn nữa, những tác động này còn mạnh hơn ở nhóm người bị thiệt hại nhiều hơn từ việc hút thuốc và uống rượu bia, như là thanh thiếu niên và phụ nữ mang thai. Và tỷ lệ phần trăm tiêu thụ giảm xuống thường là thấp hơn so với tỷ lệ phần trăm thuế tăng lên, kết quả là, tính tổng thể, thu về tiền thuế nhiều hơn để chính phủ chi tiêu khi thực hiện điều này. Nhưng người tiêu dùng phải chi trả hóa đơn cảm thấy như thế nào trước những loại thuế này?

Một nghiên cứu gần đây cho thấy những người có nguy cơ hút thuốc cao cảm thấy vui vẻ khi thuế thuốc lá tăng lên! Những người hút thuốc bị thách thức về mặt tính toán chăng? Có phải họ có tiền để đem ra đốt? Không, họ nhận ra rằng thuế cao hơn nghĩa là việc hút thuốc sẽ đắt đỏ hơn, và họ không muốn trả thêm. Vậy thì chuyện gì sẽ xảy ra? À, người hút thuốc và người có tiềm năng sẽ hút thuốc *biết* họ không nên hút. Về cả mặt sức khỏe lẫn tài chính, đây là một lựa chọn tệ hại. Tuy nhiên, những biện pháp khuyến khích *không* hút thuốc đều không đủ hấp dẫn với họ. Có thể đó chỉ là áp lực từ những người đồng trang lứa hoặc là vì lý do cá tính; hay có thể họ đã bị nghiện. Cho dù lý do có là gì đi nữa, thì việc hút thuốc vẫn khá hấp dẫn. Nhưng khi giá thuốc lá tăng lên, các biện pháp khuyến khích tăng, thì đó lại là một điều hay. Đến một mức nào đó, người ta quyết định rằng đơn giản là họ không có đủ tiền cho thói quen này. Nếu vẫn chưa hút thuốc, có thể họ sẽ chẳng bao giờ mó đến nó; nếu đã hút, họ sẽ cố giảm. Và nỗ lực từ bỏ nó có thể là dễ dàng hơn một chút: Cũng điếu thuốc đó sẽ trở nên kém hấp dẫn hơn khi nó đắt hơn.

Có vẻ như làm sao cũng thắng vậy! Nhưng trước khi chúng ta tăng thuế điên cuồng thì hãy lướt qua một số quan điểm. Thuế có thể ít mang tính cấm đoán hơn những lệnh cấm ngay lập tức, nhưng chúng vẫn có thể gây ra sự kháng cự nếu tăng quá cao. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu người ta muốn có một sản phẩm nhưng nó lại quá đắt đỏ? Canada vỡ lẽ ra rằng câu trả lời là một điều khó khăn khi đất nước này tăng dần thuế thuốc lá trong suốt thập niên 80 đến đầu thập niên 90. Tỷ lệ hút thuốc giảm 40% trong thời kỳ đó, nhưng đến năm 1994, bùng phát thị trường chợ đen: 30% thuốc lá được bán ra là từ buôn lậu qua cửa khẩu Mỹ do các tổ chức tội phạm thực hiện. Chính phủ Canada cũng phải chịu mức doanh thu thấp khi lượng người đóng thuế cho thuốc lá mà họ mua ít hơn. Năm 1997, chính phủ bớt gay gắt và giảm thuế đi, và hiện tại mức thuế và tiêu thụ thuốc lá của Canada cũng tương tự với Mỹ.

Giảm trừ cũng phải có nghệ thuật. Quá ít sẽ không mang lại hiệu quả, nhưng quá nhiều sẽ phản tác dụng. Tìm ra được điểm vẹn toàn là rất khó, và đối với thuế và những quyết định khác có tác động đến nhiều người, thì không có một biện pháp đơn lẻ nào có thể thích hợp với tất cả mọi người. Giá mà có một phương cách cho từng người một để quyết định mức tác động hoàn hảo với bản thân anh ta.

VIII. TRÓI MÌNH VÀO CỘT BUỒM

Trường ca *Odyssey* của Hy Lạp kể chuyện người hùng khôn ngoan Odysseus giong buồm về quê hương sau khi giúp người Hy Lạp giành được chiến thắng trong cuộc chiến thành gian khổ kéo dài mười năm ở thành Troy. Do một loạt những tai nạn bất ngờ trên đường, hành trình của Odysseus lại mất thêm mười năm nữa, vì vậy mà ngày nay từ *"odyssey"* còn mang ý nghĩa một hành trình dài và đầy phiêu lưu. Odysseus đã chiến đấu với nhiều quái vật và mất đi nhiều thuộc hạ của mình, và mặc dù các cơn gió thổi thuyền của anh ta đi khắp hướng, ngoại trừ hướng về quê nhà, nhưng anh ta vẫn kiên trì. Nhờ vào lời khuyên của nữ tiên tri Circe, anh ta vẫn sống sót trước những quái thú đầu người mình chim (Siren) đầy mê hoặc nhưng chết người. "Bài hát cao vút, đầy ly kỳ" của những quái thú này thật khó cưỡng đến nỗi đã làm cho vô số thủy thủ va thuyền vào đá hay nhảy khỏi thuyền và chết đuối, tất cả chỉ vì mong muốn đến gần cái âm thanh thần kỳ nọ. Odysseus ra lệnh cho thuộc hạ của mình rằng khi họ đến gần đảo của các Siren, họ phải lấy sáp ong nhét chặt vào tai. Nhưng bản thân Odysseus lại muốn nghe bài hát đó, vì vậy anh ta đã ra lệnh cho các thủy thủ như sau:

Các người phải trói ta bằng dây thừng thật chặt

để ta không thể cử động và nhảy ra khỏi thuyền

để ta ngồi ở cột buồm, và trói ta vào đấy

Và nếu ta có van nài cởi trói

hãy trói ta chặt hơn, chặt hơn nữa.

Dưới tác động của các Siren, quả thật Odysseus có nài xin, nhưng những thuộc hạ trung thành của anh ta chỉ trói anh ta chặt thêm và nhanh tay chèo hơn đến khi họ thoát khỏi khu vực nguy hiểm. Từ đó, Odysseus và thủy thủ của anh ta tiếp tục giong buồm và gặp Scylla, quái vật sáu đầu thích ăn thịt thủy thủ, và Charybdis, kẻ có thể tạo ra những cơn lốc xoáy lật úp toàn bộ thuyền. Người anh hùng không biết sợ hãi của chúng ta bị buộc phải chọn giữa hai phương án kinh khủng, nhưng giờ thì bạn đã biết mọi sự ra sao rồi.

Thậm chí ở thời đại Hy Lạp cổ xưa, ai cũng biết rằng chúng ta luôn cảm thấy khó chịu khi hành động ngược lại với điều mình cho là tốt hơn, tình trạng mà người Hy Lạp gọi là *akrasia* (nghĩa đen là "thiếu kiểm soát" với bản thân). Mặc dù không phải ví dụ nào về tình trạng *akrasia* cũng đều dẫn đến nấm mồ chôn, nhưng chúng ta liên tục phải đối diện trước tình trạng nan giải của sự cám dỗ, và khi chúng ta nhượng bộ cơn thèm chiếc bánh hamburger đúp với phô mai và một phần khoai tây chiên cỡ lớn hay sự thôi thúc trì hoãn những hành động có trách nhiệm như tiết kiệm hơn và năng tập thể thao hơn, thì những ảnh hưởng tích tụ dần dần này có thể dẫn đến thiệt hại lớn. Trong chương 4, tôi đã đề cập rằng một trong những cách tốt nhất để chống lại những cám dỗ như thế là hãy tránh né chúng ngay từ đầu, nhưng điều này chỉ có hiệu quả ở một chừng mực nào đó. Ví dụ như chúng ta có thể cất cái bánh đó vào lại tủ lạnh hơn là cứ để nó nằm sờ sờ trên bàn như trêu ngươi, nhưng chúng ta không thể thoát được hoàn toàn. Nếu chúng ta bị buộc phải đến và phải quyết định ở nơi thứ hai (và nhiều nữa), thì cách duy nhất để chống lại việc nhượng bộ này là bị ràng buộc bởi một sức mạnh khác, mạnh hơn bản thân chúng ta. Cả chúng ta nữa, cũng nên cân nhắc đến việc trói mình vào cột buồm.

Chúng ta biết Odysseus đã thực hiện một quyết định khôn ngoan bằng cách khiến cho mình không làm được điều gì ngoại trừ ở yên trên thuyền. Sự lựa chọn của anh ta - ở trên thuyền hay nhảy xuống biển - được chuyển thành sự lựa chọn của các thuộc hạ: Giữ Odysseus bị trói hay là để anh ta nhảy xuống nước chết. Vì các thuộc hạ của anh ta không bị dụ dỗ bởi những quái vật đầu người mình chim, nên họ đã có một lựa chọn đúng đắn mà nếu là Odysseus thì hẳn anh ta đã chọn sai và thiệt mạng. Tương tự như thế, chúng ta cũng có thể *chọn* cách nhường những quyết định khó khăn sang cho người khác, một cách có thể giúp tránh khỏi việc phải đưa ra quyết định giữa đau khổ và thiệt hại là kết quả của việc lựa chọn của chính chúng ta và giảm bớt tính độc quyền do bị người khác giới hạn chọn lựa mà không được chúng ta đồng ý. Trong cuộc sống, tổng số lựa chọn chúng ta giảm đi ít hơn số lựa chọn chúng ta bổ sung thêm, đưa thêm vào một lựa chọn ở hiện tại chính là xóa đi hoặc thay đổi một lựa chọn khác trong tương lai. Tất cả những gì chúng ta cần là một thủy thủ đoàn đắc lực và một cuộn dây thừng.

Khá nhiều dịch vụ và công cụ có thể hỗ trợ chúng ta trong những nỗ lực này, bằng cách cho phép chúng ta có thể *cam kết trước* lúc mà ý chí vẫn đang mạnh mẽ để tránh đưa ra lựa chọn sai lầm khi ý chí trở nên mềm yếu. Ví dụ, các sòng bạc sử dụng các thông số phức tạp và công nghệ nhận diện khuôn mặt để không cho những kẻ lừa đảo, người đứng quầy làm cái, hay những cá nhân nằm trong danh sách đen vào sòng bạc của họ. Những người chơi bạc không tự kiềm chế được có thể tự nguyện điền thông tin cá nhân của mình vào danh sách đen này, thông qua những hệ thống đồ sộ hay qua những dịch vụ miễn phí như BanCop, và nhờ vậy mà có thể giúp họ tránh được việc hoang phí những đồng tiền khó kiếm

của mình. Thậm chí nếu không thể nào tránh được tình trạng *akrasia* , chúng ta có thể áp đặt hình phạt cho những lựa chọn tồi của mình. Đồng hồ báo thức SnūzNLūz là một món đồ nhỏ bé và tiện lợi nếu bạn là một người ngủ nướng kinh niên. Cứ mỗi lần bạn nhấn nút báo thức lại, chiếc đồng hồ này tự động kết nối vào tài khoản của bạn ở ngân hàng qua hệ thống Internet và lấy đi 10 đôla hoặc hơn trong tài khoản của bạn để tặng cho một quỹ từ thiện nào đó được định trước. Những người chế ra nó còn khuyến khích để có hiệu quả cao nhất thì bạn hãy chọn một tổ chức mà bạn ghét (một dạng quỹ phi từ thiện): Hãy thử NRA nếu bạn là người ủng hộ luật kiểm soát súng hạng nặng, hay PETA nếu bạn có một tủ đầy quần áo lông thú.

Một cách tiếp cận khác vào khía cạnh cam kết trước là stickK.com, một trang web do Dean Karlan, giáo viên trợ giảng môn Kinh tế học của Đại học Yale, đã cùng một số đồng nghiệp lập ra. Khi còn là sinh viên lấy bằng Tiến sĩ Triết học, Karlan đã giảm được 38 pound bằng việc đồng ý trả nửa năm tiền thu nhập của mình cho một người bạn nếu ông không giảm cân được. Nhiều năm sau, ông nảy ra sáng kiến lập một "cửa hàng cam kết" để cho quá trình này trở nên vui nhộn và thuận tiện, vì vậy mà stickK.com đã ra đời. StickK bảo bạn "hãy thảo ra hợp đồng với chính mình!" Bạn không thể chỉnh sửa hợp đồng, và nếu không thực hiện được, bạn sẽ mất một khoản tiền định trước cho một người, một tổ chức từ thiện hay một tổ chức phi-từ thiện. StickK cũng cho phép bạn tuyển dụng những người khác để làm trọng tài, hay người cùng hội nếu bạn thích, trong trường hợp bạn đang bị cám dỗ dẫn đến một thất bại tốn kém. Trang web này ra mắt tháng 1/2008 và nó đã có 10.000 người sử dụng vào tháng 3/2008. Các thành viên cam kết những mục tiêu vô cùng đa dạng, một số rất phổ biến (giảm cân, bỏ thuốc lá) và cũng một số ít phổ biến hơn (sử dụng pin sạc lại, tránh ợ nơi công cộng). Khoản tiền cho những cam kết này có thể rất nhỏ nhặt (cạo vôi răng: 1 đôla/tuần trong 4 tháng) hoặc rất đáng sợ. Một thiếu niên đã đặt đến 150 đôla/tuần trong vòng một năm để kiểm soát việc nghiện Internet của cậu ta. Hợp đồng hết sức ấn tượng này thậm chí còn trở nên ấn tượng hơn bởi việc cậu ta phải kết nối trực tuyến để thông báo về sự tiến triển của mình.

Dĩ nhiên, nếu ngay từ đầu những mục tiêu của chúng ta có liên quan đến tiền bạc, thì một hợp đồng stickK hoặc sẽ cực kỳ hiệu quả hoặc ngược lại là một hình phạt tàn nhẫn và bất thường. Rốt cuộc, điều cuối cùng mà bất kỳ ai đang gặp rắc rối trong việc làm cho mục tiêu đáp ứng được nhu cầu là thậm chí còn mất nhiều tiền hơn nếu họ không trả được nợ từ thẻ tín dụng của mình. Nhưng quả thật, trong khi có rất nhiều cam kết sẽ tiết kiệm tiền trên trang web này, thì cũng có những cam kết hoàn toàn mang tính tượng trưng. Nếu những người sử dụng không sẵn lòng hay không thể đánh cược bằng tiền trước những cam kết của mình, thì stickK cũng chẳng hơn gì một quyết tâm trước năm mới. May mắn là còn có một số chương trình thiết kế việc tiết kiệm cho tương lai mà ít phải chịu đau đớn hơn. Ví dụ như chúng ta có thể chuyển sang Save More Tomorrow (Mai Tiết Kiệm Hơn), hay SMarT, một chương trình do Giáo sư Richard Thaler và Shlomo Benartzi thiết kế nhằm làm tăng số tiền tiết kiệm nghỉ hưu bằng việc yêu cầu người dùng cam kết trước rằng họ sẽ tăng mức đóng góp. SMart xem xét những yếu tố thường đe dọa đến mục tiêu tiết kiệm của chúng ta nhất - ác cảm với những phiếu lĩnh lương ít đi, chú trọng đến hiện tại, trơ lì và không chịu thay đổi - và khôn khéo tìm cách tránh né chúng hay biến chúng thành lợi thế của chúng ta.

Có thể thấy hiệu quả của SMarT trong thực tế ở một công ty khi nhân viên công ty này gặp gỡ một người tư vấn tài chính để tính toán xem liệu họ có tiết kiệm đủ tiền cho khi nghỉ hưu hay không. Người tư vấn phát hiện ra rằng họ còn xa mới đạt được mục tiêu, chỉ tiết kiệm 4% số lương, và giờ họ cần phải "bơm" con số này lên dần để đạt được mức 15%. Ông đề nghị họ bắt đầu bằng việc đóng thêm một khoản 5% nữa vào các chương trình 401(k) của họ. Với những ai cho rằng con số đóng thêm này là quá nhiều, thì ông giới thiệu SMarT như là một giải pháp thay thế. Những người sử dụng SMarT không phải tăng mức đóng góp khi họ đăng ký. Thay vào đó, mỗi lần người sử dụng SMarT được tăng lương, thì mức đóng góp của cô ta sẽ tự động tăng 3%, một con số hơi nhích một chút so với mức tăng lương thông thường là 3,5%. Vì vậy cô ta sẽ không bao giờ thấy số tiền trên phiếu lĩnh lương của mình bị giảm đi, điều này ít làm đau đớn hơn khi cam kết tiết kiệm tiền hơn nữa. Những người sử dụng SMarT có thể ngừng chương trình này bất cứ lúc nào, nhưng ít ai bận tâm làm việc này, và trong 5 năm đăng ký tham gia, họ đã tiết kiệm một mức trung bình là 13%. Trong thực tế, họ đã tiết kiệm nhiều hơn những người áp dụng khuyến khích đầu tiên của người tư vấn; những người này ngừng ở mức 9% bởi vì họ đã không chịu cộng con số 5% được đề nghị ban đầu.

Mặc dù những kỹ thuật và chương trình trên không có vẻ gì là mang lại kết quả ngược với mong đợi, nhưng chúng ta vẫn do dự chấp nhận chúng bởi mối ác cảm dường như là bản chất đối với việc từ bỏ bất kỳ sự làm chủ nào. Thế nhưng, có các cách khác mà nhiều người trong chúng ta sẵn sàng và thường xuyên từ bỏ lựa chọn. Khi những hạn chế của lựa chọn đập vào mắt, chúng ta thấy rằng ánh sáng chói lòa của nó là không thể chịu được, nhưng nếu cũng những giới hạn đó nhưng làm sáng dịu đi, chúng ta có thể thấy nó có vẻ hấp dẫn nào đó. Ví dụ phần lớn người Mỹ tuân theo một quy tắc đạo đức tôn giáo, chấp nhận ở một số hành vi này và cấm đoán ở một số hành vi khác. Phớt lờ những quy tắc này sẽ đi kèm theo một cái giá, có thể gọi là một loại thuế tiêu thụ đặc biệt (sin tax) khác. Nhưng cũng như những người nghiện thuốc là mà tôi đã đề cập ở trên, những tín đồ thường mang trong mình những phê phán. Họ đổi những lựa chọn của mình để lấy cảm giác lệ thuộc và thái độ đúng đắn về đạo đức; họ thỏa thuận với cộng đồng và với chúa của họ. Quả thật, đức tin dù ở bất kỳ kiểu nào, tôn giáo hay không tôn giáo, ít nhất có phần phụ thuộc vào việc chúng ta tin ở người khác để thực hiện lựa chọn cho mình. Chúng ta nói "Anh chọn đi. Chúng tôi tin ở anh."

Trích từ *Hamlet* , khi mà "chọn hay không chọn" là vấn đề, "con tim đau nhói và ngàn nỗi kinh sợ tự nhiên / Da thịt đó là kế thừa" hết thảy đều không thể chạy trốn. Cuộc sống không ngừng thử thách chúng ta không chỉ ở việc điều khiển "ngàn nỗi kinh sợ tự nhiên" này mà còn ở việc buộc chúng ta phải chọn lựa. Hiếm khi nào câu trả lời có thể dễ dàng và hiển hiện như "cái bánh". Trong những tình huống đầy thách thức nhất, quan hệ nhân quả có nhận thức của một kết quả không mong muốn, ngay cả khi không có một lựa chọn nào tốt hơn hay rõ ràng hơn đi nữa, cũng có thể là một gánh nặng khiến ta trở nên suy nhược. Chúng ta thường xuyên phải trả một thứ thuế về tinh thần và tình cảm cho sự tự do trong lựa chọn.

Những kịch bản lựa chọn được nêu lên trong chương này xuất phát từ tiểu thuyết đến cuộc đời thực, từ khôi hài đến bi kịch. Kết cục với loại yogurt không tương xứng thậm chí có

thể thấy là quá khác biệt với kết cục ở việc chăm sóc sức khỏe không tương xứng, nhưng hãy nhớ rằng mỗi sự lựa chọn, cho dù cuộc sống có thay đổi hay không, đều tiềm ẩn để lại trong chúng ta một nỗi lo lắng hoặc tiếc nuối. Tuy nhiên, kết quả tích lũy được từ một loạt những nghiên cứu khác nhau trong chương này cho chúng ta biết rằng chúng ta có sức mạnh để giảm đi những ảnh hưởng quá sức của sự lựa chọn, không phải bằng việc mở rộng thêm những phương án lựa chọn mà bằng việc ủy thác một số phần phải quyết định cho người khác hoặc bằng cách giới hạn bản thân theo hướng tác động tích cực lên quá trình chọn lựa. Các ví dụ cụ thể của những chiến lược này bao gồm tư vấn các chuyên gia khi chúng ta bị tình cảm chi phối quá mức để có thể đưa ra một phán xét hợp lý, và sử dụng các chương trình như SMarT để khích lệ những hành động và hành vi mà chúng ta biết là có lợi. Những phương pháp này không thể xóa đi những lựa chọn khó khăn, nhưng chúng *có thể* chuẩn bị tốt hơn cho chúng ta trước sự thăng trầm của cuộc đời. Thực tế, không có cách nào để hoàn toàn tránh được lựa chọn: Cho dù bạn trả lời câu "Chọn hay không chọn" thế nào đi nữa, thì bạn vẫn luôn phải thực hiện việc chọn lựa. Nhưng lựa chọn đó không cần phải để lại cho bạn cảm giác giày vò. Giờ thì, sao không chuyển cái bánh cho tôi, làm ơn đi?

---

[33] Pound: đơn vị đo khối lượng của Anh và Mỹ, 1 pound tương đương 0,45kg.

[34] Code blue: mã xanh, mã dùng cho cấp cứu trong bệnh viện Mỹ.

[35] Bizarro world: một truyện tranh viễn tưởng, lấy ý tưởng từ nhân vật Siêu nhân. Trong truyện này, tất cả mọi thứ đều trái ngược lại với Trái đất.

[36] Uwe Boll: đạo diễn, nhà sản xuất và nhà viết kịch bản người Đức. Các bộ phim của ông được chuyển thể từ các trò chơi điện tử. Ông được cho là một trong số những đạo diễn tồi nhất mọi thời đại.

[37] BloodRayne và Ngôi nhà chết chóc là hai bộ phim của Uwe Boll.

[38] Thỏ Brer: nhân vật chính trong những câu chuyện của Chú Remus.

Phần kết

Xin không ngừng khám phá

Đến cuối cuộc hành trình

Chung cuộc mới tường minh

Ta về nơi nguồn cội.

- T. S. Eliot

Cuối cùng thì tôi ngồi đây, trên một chiếc trường kỷ trong căn phòng lộng gió, bản thân cũng cảm thấy phần nào thanh thản - có lẽ là do có chuẩn bị, có lẽ là do mơ hồ - chờ đợi sự ân cần của nhân vật nổi tiếng S. K. Jain [39] . Trên đầu, chiếc quạt trần lờ đờ quay, tôi nghĩ nó quay không đủ nhanh để làm mát các vị khách cũng như xua đi mùi trầm đã được đốt đâu đó trong căn phòng chờ này. Tôi đã đi qua dãy hành lang dài, con đường dẫn từ thế giới bình thường vào một thế giới tĩnh lặng hơn, bí ẩn hơn, và được đón tiếp ngay tại cửa chính bởi hai người phụ nữ. Họ bảo tôi vui lòng cởi giày ra. Sàn nhà phẳng lì và lạnh lẽo, dường như để cho đôi chân trần của tôi có một nền tảng hoàn hảo trước một trải nghiệm mới.

Một trong số hai phụ nữ đó bắt đầu bằng việc hỏi về ngày tháng năm sinh chính xác của tôi, con trai tôi, và chồng tôi. Cô ta muốn biết cả giờ khắc chính xác của từng người để có thể in ra những biểu đồ về vị trí các hành tinh và các tinh tú ngay thời điểm mà chúng tôi ra đời. Trước khi đi sang phòng kế bên để nhập các con số này vào máy tính, cô ta chỉ dẫn tôi cầu nguyện Thần Vishnu để rũ bỏ mọi ưu phiền, tội lỗi và thay thế bằng niềm vui sướng và hạnh phúc. Đây là việc ngân nga một trăm lần lời niệm: “Hare Krishna, Hare Krishna, Hare Krishna, Hare Hare / Hare Rama, Hare Rama, Hare Rama, Hare Hare.” Để tôi có thể đếm đúng, cô ta đưa cho tôi một xâu chuỗi có 100 hạt cườm; cứ mỗi lần lặp lại, tôi sẽ dùng ngón trỏ và ngón cái của mình lần đến hạt tiếp theo. Người phụ nữ kia, đang nhẫn nại chờ đợi, giờ ngồi cạnh tôi để giám sát quá trình cầu nguyện và giúp đỡ nếu tôi đọc lời niệm một cách lúng túng. Không muốn khuấy động vẻ tĩnh lặng vốn có của chốn này, tôi khe khẽ niệm, chỉ có bản thân tôi mới nghe được giọng của mình.

Khi lần đến hạt chuỗi cuối cùng, tôi quay trở lại với chiếc quạt trần và mùi hương trầm, như thể bị thôi miên. Đã đến lúc gặp Tiến sỹ Jain, một trong những chiêm tinh gia nổi tiếng nhất của Ấn Độ, nhờ vào những chương trình truyền hình nổi tiếng trên kênh Udaya và những cuộc hội đàm danh tiếng của ông với các quan chức chính phủ chóp bu. Cuộc viếng thăm của tôi, diễn ra không lâu sau ngày đầu năm 2009, sớm như thế không phải để giải đáp bất kỳ khúc mắt nào mà chỉ là do sự hứng thú với mối quan hệ giữa tiên tri và lựa chọn.

Nhiều năm qua, tôi đã thấy các nhóm bạn bè và những chỗ quen biết của mình ở Ấn Độ đã dựa vào việc bói toán để thực hiện nhiều loại quyết định khác nhau như thế nào. Ví dụ có nhiều cuộc hôn nhân đã được gắn kết, sắp xếp hay tan vỡ. Con đường dẫn đến cuộc hôn nhân của chính tôi được thắp sáng bằng những vì sao, thích thì bạn cứ nghĩ vậy đi. Khi tôi và chồng tôi quyết định kết hôn, không phải là toàn bộ gia đình hai bên đều đồng ý. Anh ấy, một Iyengar, thành viên của tầng lớp Brahmin Nam Ấn, được gia đình trông mong là cưới một thiếu nữ Iyengar. Không những tôi không phải là một Iyengar, mà thậm chí chúng tôi còn không có chung tôn giáo nữa kia; theo bà con trong họ, thì cuộc hôn nhân này không "môn đăng hộ đối" và gần như là sẽ phải chịu một số phận bi đát. Mẹ chồng tương lai của tôi vội vã đi gặp một bà thầy tin tưởng. Ngay khi mẹ chồng tôi bước vào, thậm chí trước khi bà kịp mở miệng, bà thầy đã phán rằng, "Chúng đã lấy nhau bảy kiếp rồi, và sẽ còn lấy nhau trong bảy kiếp tới nữa!" Phần còn lại là làm cho việc này trở nên danh chính ngôn thuận trong kiếp này mà thôi: Chúng tôi đã lấy nhau - theo nghi lễ của một đám cưới Iyengar, đúng vậy.

Ở Ấn Độ, các thầy bói thường được năn nỉ để cho lời khuyên trong các vấn đề cá nhân, nhưng tầm ảnh hưởng của họ còn lan tới cả lãnh vực xã hội. Các chính trị gia và quan chức, những người xin tham khảo Tiến sỹ Jain có thể hỏi ông về kết quả của một cuộc bầu cử hay xin một lời khuyên cho một vấn đề kinh doanh. Sao họ có thể đặt nhiều niềm tin như vậy vào một người đàn ông? Cái gì khiến cho việc bói toán lại có thể thống trị họ đến như vậy? Tôi hiện diện ở đây với vai trò là một người quan sát, một người tìm kiếm và là một kẻ theo chủ nghĩa hoài nghi. Tôi muốn biết tại sao người ta lại cho phép cái bí mật nhà nghề này dẫn dắt những lựa chọn của mình. Tuy nhiên, trong bầu không khí và nghi lễ của "văn phòng" bất thường này, tôi thấy có chút khó khăn trong việc giữ cho mục tiêu nghiên cứu của mình không đi chệch hướng. Sau khi kết thúc phần đọc bài niệm, tôi được dẫn vào một biệt phòng sâu bên trong và ngồi bên một chiếc bàn, đối mặt với chính ông thầy bói đó. Tôi cứ ngỡ là sẽ gặp một người mảnh khảnh, nhưng không, ông ta có dáng vẻ hết sức oai vệ và mặc toàn đồ trắng. Sau khi nghiên cứu các sơ đồ, giấy tờ vọt lên nghe sột soạt dưới cái chạm tay của ông ta, Tiến sỹ Jain bằng một giọng dịu dàng nói với tôi rằng cuộc hôn nhân của tôi là tiền định - giờ là lần thứ hai tôi nghe như vậy. Ông ta cũng nói con trai tôi chào đời dưới một vì sao may mắn và sẽ sống thọ và hạnh phúc. Chúng tôi bỏ ra cả giờ đồng hồ để nói về cuộc sống, công việc của tôi, những cách mà tôi có thể dẫn dắt gia đình của mình tốt hơn. Để kết thúc buổi nói chuyện này, tôi được phép nêu ra một câu hỏi đặc biệt.

"Bất kỳ điều gì cô thích," ông ta nói.

Tôi nghĩ một lúc. "Cuốn sách mà tôi đang thực hiện," tôi nói. "Nó sẽ ra sao?"

Ông ta cần chút thời gian để ngẫm nghĩ. Cả chút khoảng cách nữa. Ông ta lẩn qua một căn phòng khác, để mặc tôi ngồi đó thắc mắc không hiểu ông ta đang làm gì ở bên kia. Có thể là suy tư bên một pho tượng Krishna và rồi rung chuông để gọi lên một câu trả lời chăng? Hoặc cũng có thể là ông ta đang nghiền ngẫm bên một cuốn sách chứa đầy những lời thông thái của người xưa hay tụng lại một câu thần chú đặc biệt nào đó của chính ông ta. Dù có dùng phương cách nào chăng nữa, ông ta cũng quay trở lại với câu trả lời, một câu trả lời

mà ông nói lên một cách đầy tự tin và với thái độ ban phúc: "Thưa cô, cuốn sách này sẽ vượt xa sự trông đợi của cô."

....

Lựa chọn có nghĩa là hướng bản thân mình đến tương lai. Nghĩa là cố gắng có một cái nhìn thoáng qua về giờ tới, năm tới hay xa hơn nữa và đưa ra quyết định dựa trên những gì chúng ta thấy. Theo nghĩa đó, tất cả chúng ta đều là những kẻ bói toán không chuyên, mặc dù những dự đoán của chúng ta thường dựa trên những yếu tố gần gũi hơn là sao Hỏa, sao Kim hay chòm Đại Hùng. Những nhà bói toán chuyên nghiệp cũng làm những công việc như chúng ta, nhưng to tát hơn và tốt hơn. Họ là những người thông thạo trong việc "phát hiện" tương lai dựa vào kinh nghiệm, sự thấu hiểu tâm lý và khả năng diễn kịch. Kỳ lạ là, họ có vẻ vừa bí ẩn vừa khách quan; mặc dù chúng ta chẳng thể hiểu được kỹ thuật của họ, nhưng họ dựa vào vật chất và những điều quan sát được (ngoại trừ trong trường hợp thuộc về tâm linh) nên tạo ra ảo giác là những điềm báo trước của họ là có căn cứ.

Trước khi gặp Tiến sỹ Jain, tôi cũng đã có chính kiến của riêng mình về việc cuốn sách này có thể hay dở ra sao. Như tất cả các tác giả khác, tôi muốn viết một quyển sách mà mọi người sẽ muốn đọc, một quyển sách mà họ có thể liên kết, có thể học hỏi và thu hút họ. Nhưng khi giọng nói của Tiến sỹ Jain cất lên, được điều khiển bởi các hành tinh và tinh tú, phải thú nhận là sự đánh giá của tôi đã phi thẳng ra ngoài cửa sổ trong thoáng chốc. "Vượt xa" nghe hay, rất hay! Người đàn ông này là một bậc lão luyện, và rốt cuộc, tôi là ai mà tranh cãi với trời đất?

Dĩ nhiên, cái tôi lý trí của tôi biết rằng ông ta chẳng thực hiện bất kỳ phép màu nào. Những tiên đoán của ông đều mơ hồ, một số thậm chí còn không thể bác bỏ. Cách diễn giải sáng tạo - hay cách diễn giải lệch lạc - có thể khiến bất kỳ kết quả nào cũng có vẻ phù hợp với lời của Tiến sỹ Jain. Vì nhận ra được điều này nên tôi cố làm lơ lời tiên đoán. Thế nhưng tôi vẫn không thể phủ nhận rằng sự đột nhập của mình vào cái thế giới yên tĩnh, cung kính, đầy mùi trầm ấy tạo cảm giác vừa say sưa vừa dễ chịu. Hình thức lễ nghi của nó và đặc biệt nhất là sự nhận thức được tội lỗi, ý thức mà những câu trả lời thực có thể được dỗ dành từ các thiên thể, từ các thể xác khác chứ không phải bản thân chúng ta - đó là lý do tại sao trải nghiệm này lại có vẻ quyến rũ đến thế.

Quá trình lựa chọn, như chúng ta đã xem ở những chương cuối, có thể rối rắm và mệt mỏi. Có quá nhiều thứ phải tính đến, quá nhiều thứ phải chịu trách nhiệm với nó, thế nên chẳng có gì ngạc nhiên khi chúng ta mong mỏi một con đường dễ dàng hơn. Lựa chọn thu hút sức mạnh vì hứa hẹn mang lại khả năng hầu như vô tận, thế nhưng những gì có thể thì cũng là những gì chưa biết. Chúng ta có thể dùng sự lựa chọn để định hình cuộc sống của mình, nhưng chúng ta vẫn phải đối diện với tình trạng cực kỳ không rõ ràng. Thật vậy, sự lựa chọn có sức mạnh chính xác là vì có sự không rõ ràng; nếu tương lai đã được định trước thì lựa chọn cũng chẳng còn đáng giá lắm. Nhưng đối mặt với tương lai đó mà chỉ được trang bị bằng mỗi công cụ phức tạp của việc lựa chọn sẽ khiến ta sợ hãi cũng như thích thú. Đôi khi, có lẽ sẽ thấy nhẹ nhõm khi biết trước được kết quả của một quyết định là ra sao.

Nếu hồi nhỏ bạn có đọc quyển *Chọn Cuộc Phiêu Lưu của Chính Mình*, thì hẳn bạn sẽ nhớ lại thật là một điều ly kỳ rùng rợn khi đóng vai chính và ảnh hưởng đến câu chuyện thông qua những lựa chọn của bạn. Và một phần của sự khôi hài chính là trò bịp bợm. Khi mà bạn phải chọn một trong ba khả năng để tiếp tục câu chuyện, thì đôi khi bạn lại liếc trộm những kết quả của từng sự lựa chọn trước khi ra quyết định. Làm chủ hành động của mình là điều tuyệt vời, nhưng bạn đâu có muốn kết cục là nằm trong bụng con rồng chỉ vì sự làm chủ đó. Rẽ sai vài lần thì vẫn ổn - bạn luôn có thể làm lại - nhưng mục đích cuối cùng là phải đi hết cả chặng đường, là phải thắng cuộc! Là người lớn, chúng ta viết nên cuộc đời mình bằng lựa chọn, chúng ta làm chủ nhiều hơn bao giờ hết, nhưng chúng ta vẫn khao khát chiến thắng. Đôi khi chúng ta muốn làm độc giả hơn là tác giả, để gian lận lật sang những trang sau, để đọc trước câu chuyện về cuộc đời chúng ta.

Chiêm tinh và các phương pháp bói toán khác mở ra một con đường để làm đúng việc đó. Tuy nhiên để xem những trích đoạn mờ nhạt của tương lai, chúng ta phải từ bỏ vài lựa chọn. Càng muốn thấy nhiều thì càng phải từ bỏ nhiều lựa chọn. Một số người sẵn sàng trao đổi số lượng lớn, một số khác thì ít hơn, và số còn lại thì không đổi chác gì cả. Cứ vậy, mỗi chúng ta phát triển một phương trình cá nhân để lý giải đường cong cuộc sống: x là số lượng sự lựa chọn, y là cơ hội, z là số phận. Có thể một số người trong chúng ta đã tìm ra nhiều biến số hơn. Tôi không thể nói phương trình của bạn sẽ ra sao, nhưng ngay cả khi đã trải nghiệm qua sức mê hoặc của thuật chiêm tinh, tôi vẫn tin rằng sự lựa chọn - dù có thể nó cầu kỳ, khó tiến hành và đòi hỏi khắt khe - về cơ bản là yếu tố quyết định mạnh mẽ nhất đến việc chúng ta sẽ đi đâu và đi bằng cách nào. Thế nhưng, đối diện với một tương lai mà sự lựa chọn rộng mở hơn bao giờ hết, hẳn là bạn rất mong có một dạng bản đồ nào đó, ít nhất là có vài bảng chỉ đường chẳng hạn, và không chỉ mình bạn mong thế.

....

Rachel, 28 tuổi, con gái một người bạn lâu năm của tôi, cả đời mơ trở thành luật sư. Cô rất xuất sắc trong các phiên tòa mô phỏng tại trường trung học. Ở đại học, cô được vị giáo sư yêu thích của cô đánh giá cao vì có đầu óc linh lợi. Rachel đã chăm chỉ học tập và được nhận vào một trường luật nổi tiếng. Bà của cô đã ước mơ làm người thủ thư khi bà còn làm việc trong nhà máy, mẹ cô thì mơ thành giáo sư khi đang là y tá; Rachel sẽ là người đầu tiên trong gia đình có thể làm được công việc mình mơ ước.

Khi đang học tại trường luật, Rachel kết hôn với một anh bạn cùng trường. Sau khi tốt nghiệp, mọi người thường hay hỏi Rachel muốn có con hay không, và cô đã trả lời là có… một ngày nào đó. Vì hiện tại, cô dự định tập trung hoàn toàn vào sự nghiệp. Nhưng hoàn toàn bất ngờ, Rachel phát hiện mình có thai chỉ vài tháng sau khi được nhận thử việc một năm. Giờ cô phải quyết định có nên giữ đứa bé hay không. Trước đây, cô đã thực hiện nhiều lựa chọn, nhưng đây là LỰA CHỌN lớn lao nhất, và ác liệt nhất mà cô từng gặp. Điều này do cảm xúc cá nhân thì ít mà chủ yếu do sự thật là từ “lựa chọn” lại gắn chặt đến vấn đề phá thai, ít nhất là ở Mỹ. Cứ như thể là một phụ nữ thì cô phải xem lựa chọn này là lựa chọn có ý nghĩa nhất trong cuộc đời mình. Thế nhưng, với Rachel, mặc dù lựa chọn này *là* quan trọng, nhưng nó không dồn cô vào sự khủng hoảng tinh thần. Điều mà cô quan tâm đầu tiên và trước hết là những vấn đề thực tế.

Việc có con bây giờ chứ không phải sau này sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của cô thế nào? Cuộc sống và mối quan hệ của cô với chồng sẽ thay đổi theo chiều hướng nào? Cô đã chuẩn bị về mặt thể chất, tinh thần và tài chính để làm mẹ chưa? Trước việc có con, không chỉ tất cả những lựa chọn của cô bị thay đổi đáng kể, đặc biệt là khi sự nghiệp mới bắt đầu, mà cô còn phải chịu trách nhiệm về những lựa chọn của đứa bé nữa. Trở thành luật sư không phải là chuyện dễ, nhưng Rachel đã có thể thẳng tiến và chắc chắn hướng tới nó từng bước một. Để thành một người mẹ, mọi sự dường như phức tạp hơn rất nhiều.

Một mặt nào đó, tình huống nan giải của Rachel cũng chính là tình huống của bất kỳ bậc phụ huynh tương lai nào. Với một tình huống như vậy, ai mà chẳng có những lưỡng lự? Nhưng Rachel nhận ra rằng mức độ khó khăn sẽ lớn hơn nhiều, đặc biệt với phụ nữ. Chồng cô cũng là một luật sư trẻ và nhiều tham vọng, nhưng anh ta hoàn toàn không lo lắng lắm về việc đứa trẻ sẽ ảnh hưởng đến sự nghiệp của anh ta ra sao. Cả hai đã luôn có một mối quan hệ bình đẳng, một mối quan hệ không đặt nặng vai trò giới tính theo như truyền thống. Rachel biết chồng cô ít ra cũng sẽ chia sẻ phần việc nhà và nuôi dạy con cái. Thế nhưng, mặc dù đứa trẻ sẽ làm thay đổi cuộc sống cả hai, có vẻ như sự tận tâm của anh ta với công việc không phải là vấn đề bàn cãi. Cô có thể tưởng tượng ngay được rằng cấp trên và đồng nghiệp sẽ vỗ vai anh ta và mời anh ta một ly chúc mừng khi nghe tin này. Về phần cô thì có vẻ như người ta sẽ thắc mắc nhiều hơn đến việc cô dự định ở lại bao lâu nếu như cô đã có thai. Người ta sẽ xem chồng cô là một luật sư và sắp làm bố; còn cô thì là một bà mẹ đang làm qua quít trong ngành luật, không có ràng buộc nghiêm túc và thiên về trí tuệ, như thể bản chất con người trước đây của cô đã bị thay thế bởi một nhân bản đơn giản hơn. Sẽ rất khó để tiếp tục giữ bản sắc mà cô đã nỗ lực gầy dựng, và có thể chính là vì lý do này, chứ không phải bất kỳ lý do nào khác, mà việc lựa chọn trở nên nản lòng.

So với bà và mẹ của mình, Rachel được tự do hơn rất nhiều ở nơi làm việc và ở nhà. Những cánh cửa từng đóng chặt với các thế hệ trước lại rộng mở với cô. Điều đó có nghĩa, cô đã không cảm thấy được chào đón đặc biệt để bước qua từng cánh cửa đó. Mặc dù cô *không bị ràng buộc vào* một số hạn chế xã hội, nhưng cô không được *tự do* tận dụng triệt để những cơ hội mới, hay ít ra là không phải trả giá quá cao. Mặc dù có cùng học vấn và năng lực như chồng, nhưng cô biết mình không thể thực hiện những lựa chọn giống anh ấy và trông đợi cùng một kết quả. Trong một số lĩnh vực, lựa chọn của cô sẽ luôn phức tạp hơn và nặng nề hơn. Việc kết cục cô có những lựa chọn này chắc chắn đã là một tiến bộ, nhưng tại thời điểm cụ thể này trong cuộc đời, cô cảm thấy nó không đủ, còn thiếu nhiều lắm.

Nhưng ngược lại, dù có những lo lắng này, cô khám phá ra một niềm vui sướng vô cùng; việc có thai là một điều bất ngờ nhưng nó không phải là một sự kiện không được chào đón. Mặc dù cô có thể làm ngơ trước cảm xúc này để ủng hộ một con đường được vạch ra hết sức hợp lý, nhưng cô cảm thấy nó cũng không hơn gì lựa chọn làm mẹ chỉ vì đó cũng là điều bình thường với cô. Cô biết nhiều phụ nữ cũng có hoàn cảnh tương tự, và một số thì chọn làm mẹ, còn số khác thì không. Những gì cô có thể nói, cho dù quyết định của họ có là gì, là những người rốt cuộc tìm được hạnh phúc chính là những người đã cân nhắc những phản ứng cả theo bản năng lẫn toan tính. Với Rachel, điều này có nghĩa là luôn luôn thừa nhận, cả lạc quan lẫn bi quan, rằng việc có con sẽ ảnh hưởng đến cô. Cô phải nhận thức rõ những trở ngại hết sức bất công có thể giáng xuống và những hy sinh khác mà cô sẽ phải thực hiện.

Với tất cả những điều này, liệu cô vẫn muốn có con ngay trong lúc này hay không? Cô quyết định có, và đã làm thế, và sau đó là gắng hết sức trước những thử thách phía trước.

Câu chuyện của Rachel là câu chuyện của mọi phụ nữ mà những lựa chọn của họ bị giới hạn nhưng lại không có bất kỳ lý do hợp lý nào. Rộng hơn, đó cũng là câu chuyện của bất kỳ ai phát hiện ra rằng sau khi những trở ngại hiển hiện nhất đối với lựa chọn đã được cởi bỏ, thì vẫn còn hàng đống thứ chắn đường. Công dụng tốt nhất của lựa chọn chính là một phương tiện, mà thông qua nó, chúng ta có thể kháng cự lại quần chúng và những hệ thống đang tìm cách áp đặt sự kiểm soát lên chúng ta. Nhưng bản thân lựa chọn có thể trở thành áp đặt khi chúng ta cứ khăng khăng đánh đồng sự lựa chọn sẵn có của mỗi người. Nó có thể biến thành một lời bào chữa đối với việc phớt lờ những bất công xuất phát từ sự khác biệt về giới tính, giai cấp hay tôn giáo vì nếu thế người ta có thể vô tình phát ngôn rằng, chẳng hạn, “Ồ, nhưng họ đã có sự lựa chọn! Tất cả chúng ta ai cũng có lựa chọn mà.” Khi chúng ta bắt đầu sử dụng lựa chọn như một chiến thuật để lảng tránh khó khăn thay vì tìm ra giải pháp tốt nhất, thì khi đó chúng ta biết mình đã sai hướng.

Không dễ phát hiện những bất cân xứng của cái sức mạnh vốn thường áp những giới hạn thực tế lên lựa chọn, nhưng một bước đi đúng hướng sẽ khuyến khích thảo luận công khai nhiều hơn về những giới hạn đó. Rất dễ bị cuốn vào việc nâng lựa chọn lên - xét cho cùng - thành một vũ khí tối cao và đó chính là điểm mà rất nhiều giấc mơ đã được xây dựng từ nó, kể cả giấc mơ Mỹ. Như chúng ta đã thấy ngay từ chương đầu tiên, sự hứa hẹn của lựa chọn, ngôn ngữ của lựa chọn, và thậm chí chỉ là ảo tưởng về lựa chọn cũng có sức mạnh làm động lực và nâng chúng ta lên. Tuy nhiên chúng ta không nên vì thế mà nghĩ rằng chỉ mỗi niềm tin, hy vọng và những lời hoa mỹ thôi đã đủ. Giống như những con chuột bơi trong thí nghiệm của Richter, chúng ta cũng chỉ có thể sống sót được thêm chừng ấy thời gian nếu không có mặt đất vững chắc dưới chân chúng ta; nếu lựa chọn không thực tế thì sớm hay muộn chúng ta cũng sẽ chìm. Vì thế điều quan trọng là phải kiểm tra những giả định về lựa chọn và chúng ta có thể bàn bạc một cách công khai về việc như thế nào, khi nào và tại sao nó lại không tới đích. Chỉ khi đó chúng ta mới có thể bắt đầu nhận thức đủ tiềm năng của lựa chọn. Một cuộc bàn luận như thế cũng có thể đưa ra những câu hỏi về việc lựa chọn là gì và liệu chúng ta có sẵn lòng bảo vệ nó đến cùng hay không.

....

Jane Aiken Hodge - con gái của nhà thơ từng đoạt giải Pulitzer, Conrad Aiken - hầu như sống ở nước Anh trong suốt quãng đời 91 năm của bà. Mặc dù người ta chẩn đoán bà bị bệnh ung thư bạch cầu thời kỳ đầu và tăng huyết áp, nhưng bà vẫn có sức khỏe tốt so với tuổi của mình. Bà đã viết hơn 40 quyển sách trên chặng đường 60 năm sự nghiệp. Hodge chuyên về thể loại tiểu thuyết tình cảm-lịch sử - bà gọi chúng là “những quyển sách ngớ ngẩn của tôi” - nhưng bà cũng viết về tiểu sử các nhà văn và đã cho xuất bản một quyển về Jane Austen, tác giả của tác phẩm mà bà đã nghiên cứu khi còn là sinh viên tại Oxford. Ngoài việc là một nhà văn thành công, bà còn hạnh phúc với cuộc hôn nhân thứ hai kéo dài rất lâu và có mối quan hệ gần gũi với các cô con gái và gia đình riêng của họ. Tất cả mọi người đều nói rằng, Hodge đã đạt được điều mà nhiều người trong chúng ta mơ ước về cuộc sống gia đình và sự nghiệp.

Khi bà qua đời tại nhà riêng ở Sussex vào ngày 17/6/2009, đó là một cú sốc đối với gia đình và bạn bè của bà. Trong những tuần tiếp sau đó, và khi chi tiết về cái chết của bà được tiết lộ, mọi người mới biết rõ rằng Hodge đã chuẩn bị cho một cuộc ra đi gọn gàng. Ví dụ người ta phát hiện ra cái thẻ DNR trong túi của bà; chỉ định các bác sĩ không được phép cứu bà trong bất kỳ hoàn cảnh nào; và thậm chí bà còn để lại bức thư, được tìm thấy ngay bên thi thể, giải thích rằng bà đã lên kế hoạch và quyết định tự tử, hoàn toàn theo ý muốn. Bức thư cũng tiết lộ rằng bà đã trữ thuốc hàng nhiều năm cho mục đích này. Những chuẩn bị đầy kiên nhẫn và có phương pháp của bà cho thấy bà ý thức rất rõ việc mình đang làm, và hoàn toàn không do một cơn bốc đồng nào. Có vẻ như bà đã hết sức cẩn thận và rất cân nhắc *chọn* cái chết.

Thế nhưng người ta vẫn ngần ngại khi nói rằng tự tử là một sự lựa chọn bởi vì nó thường được xem là một hành động mang tính tuyệt vọng, một mặt nào đó mang tính cưỡng ép hơn là tự do lựa chọn. Trong bài "Truyền thuyết về Sisyphus", Albert Camus đã viết "Hãy phán xét xem cuộc sống có đáng để sống hay không thì chẳng khác gì trả lời câu hỏi căn bản của triết học." Việc tự tử của Hodge cũng là câu trả lời của bà: Cuộc sống không đáng để sống nữa. Nhưng liệu đây có phải là câu trả lời mà chúng ta có thể chấp nhận như là một lựa chọn, chứ không phải là một bất ổn về nhận thức (cognitive glitch)? (Tôi phải nói rõ rằng khi tôi dùng chữ "chấp nhận", tôi không có ý nói là chúng ta có quyền ưng thuận hay phản đối những hành động của bà trên cơ sở đạo đức. Theo quan điểm của tôi, chúng ta không có cơ sở gì để gán cho việc tự tử là "đúng" hay "sai". Đúng hơn là, tôi đang tự hỏi chúng ta vạch một đường phân cách giữa chọn và không-chọn ở đâu và như thế nào.)

Người ta có thể lý luận rằng cuộc sống vốn đáng sống bởi bạn không thể định giá cho nó (trừ phi bạn làm trong ngành bảo hiểm). Vì thế khi một ai đó cân đo những lý do để sống với những lý do để không sống nữa, thì thực tế là cô ta đang quyết định xem cuộc sống *trị giá* bao nhiêu. Chính việc ấn định giá trị này có thể giống như một sai lầm trong bộ não. Theo Camus thì:

Sống, về bản chất, chẳng bao giờ dễ dàng. Bạn cứ nối tiếp đưa ra những hành động theo mệnh lệnh do sự hiện diện của nhiều nguyên do, mà đầu tiên hết chính là thói quen. Chết một cách tự nguyện hàm ý bạn đã nhận thức được, thậm chí là theo bản năng, tính chất kỳ quặc của thói quen đó, sự thiếu vắng bất kỳ lý do sâu sắc nào để sống, tính chất điên cuồng của những nỗi lo hàng ngày, và sự vô ích của việc chịu đựng.

Việc bạn có xem tự tử là một lựa chọn hay không tùy thuộc vào việc bạn cảm nhận như thế nào về *nhận thức* mà Camus đã mô tả. Nếu bạn có thể tưởng tượng nhận thức này là sự thấu hiểu về tình cảm, lý trí và có thể là tâm linh, thì lúc ấy hoàn toàn có thể chọn cái chết. Trái lại, nếu bạn cảm thấy nhận thức này chỉ là kết quả của tuyệt vọng hay là một căn bệnh thần kinh nào đó, thì lúc đó bạn có thể tranh luận rằng đầu óc người ta có thể không bình thường *và* chọn cái chết.

Như đã thấy trong chương 7, chúng ta thực sự có đưa ra những quyết định sống-chết đối với người khác. Khi quyết định được xem như là một lựa chọn, chứ không phải là vấn đề số phận, thì nó thường mang tính thống khổ. Có thể một số người trong chúng ta lẩn tránh ý

nghĩ về việc lựa chọn cái chết đơn giản là do nó quá đau đớn để có thể nghĩ đó là một lựa chọn. Có thể chúng ta thà tin rằng những việc như thế là nằm ngoài tầm kiểm soát và hiểu biết của mình. Thế nhưng, với người khác thì ý nghĩ về việc chọn cái chết có thể là điều an ủi, một phần mở rộng lô gich của việc thực hiện những lựa chọn trong suốt cuộc đời. Một năm trước khi chết, trong một buổi phỏng vấn với tờ báo địa phương, Hodge nói “Ở tuổi 90, tôi vẫn tận hưởng và duy trì cuộc sống của mình với một vài giúp đỡ từ gia đình và bè bạn. Tuy nhiên, sẽ hạnh phúc hơn nhiều nếu tôi biết mình đã có một chiến lược ra đi chắc chắn hoạch định cho cái tương lai mơ hồ kia.” Bà đã muốn thực hiện quyền làm chủ đối với cuộc sống *và* cái chết của mình, chuẩn bị càng kỹ càng tốt để đối diện với bất kỳ chuyện gì xảy ra. Từng viết một cuốn tiểu thuyết về đề tài chăm sóc người bệnh vào giai đoạn cuối, hẳn bà phải nhận thức sâu sắc về những khó khăn mà người ta sẽ đương đầu khi gần kết thúc chặng đường sống và về các chặng đường mà những lựa chọn của người ta dần giảm đi và rồi không còn nữa. Là một nhà văn, có lẽ bà xem việc kết thúc câu chuyện của mình theo cách riêng là một điều cực kỳ quan trọng; nếu lựa chọn là một cách để viết về cuộc sống của chúng ta, thì nó cũng có thể là một cách để viết về việc kết thúc cuộc sống. Có lẽ nó đã được thể hiện tốt nhất trong thơ ca của cha bà. Bài thơ “Khi Bạn Không Ngạc Nhiên” của Conrad Aiken kết luận với những gợi ý rằng khi thế giới không còn khiến bạn ngạc nhiên nữa, “lúc đó hãy chào đón cái chết và được cái chết tử tế chào đón / lại hòa vào cõi vô tri vô tận / nơi bạn đã thức giấc để đón nhận ngạc nhiên đầu tiên.” Nếu một người xem cái chết là sự trở lại nơi bắt đầu thì người đó có lẽ sẽ dễ dàng chấp nhận nó là lựa chọn cuối cùng hơn.

....

Chúng ta kể các câu chuyện về lựa chọn vì rất nhiều lý do. Chúng ta muốn học hoặc truyền đạt; chúng ta muốn biết những người khác và cũng muốn họ biết đến mình; chúng ta muốn hiểu mình đã đi từ đó đến đây như thế nào. Chúng ta đưa ra những lựa chọn mà vì lý do nào đó đã lóe lên trong ký ức và qua chúng phác họa lên hành trình của mình. Đây là lý do tôi đã thắng cuộc đua. Đây là cách tôi đã sống sót. Đây là lúc mọi thứ đều thay đổi. Qua những câu chuyện này chúng ta khẳng định rằng những gì chúng ta làm là quan trọng. Bằng việc nói lên sự lựa chọn, chúng ta tìm được cách lèo lái những luồng chảy lạ của cuộc đời, và thậm chí là có thể đánh giá cao sự chuyển động bất định của chúng.

Hãy xem Camus trình bày truyền thuyết về Sisyphus như thế nào, kẻ phải chịu hình phạt dưới âm ty là cứ lăn mãi một hòn đá lên đỉnh núi, nhìn nó lăn xuống và rồi lại tiếp tục lăn nó lên. Sisyphus, một người đã yêu cuộc sống, bị đày suốt kiếp phải làm một công việc vô ích, nhưng khi ông ta từ đỉnh núi cao đi xuống, ông ta có thời gian để suy ngẫm. Tình cảnh của ông thật ngớ ngẩn, nhưng “ông có thể làm chủ số phận của mình. Hòn đá là công cụ của ông… Vào thời điểm nhạy cảm đó khi mà con người nhìn lại cuộc đời mình, Sisyphus quay trở lại với hòn đá, vào lúc then chốt mong manh ấy ông suy ngẫm rằng hàng loạt hành động không liên quan tạo nên số phận của ông là do chính ông đã gây ra, được kết hợp dưới sự giám sát của ký ức và rồi khép kín bằng cái chết.” Trong quãng nỗ lực ngắn ngủi của chúng ta ở thế giới *này*, chúng ta có thể dời hòn đá bằng, và với sự giúp sức của, lựa chọn. Như Camus tuyên bố, nếu “người ta phải nghĩ rằng Sisyphus hạnh phúc” bởi vì “bản thân cuộc vật lộn để tiến lên đỉnh cao cũng đã đủ làm thỏa mãn tâm tư,” thì hoặc chúng ta có thể

hờn giận ngay tại chân núi hoặc tiến lên để chinh phục đỉnh núi và niềm hạnh phúc thông qua lựa chọn.

Nói cách khác, lựa chọn giúp chúng ta tạo ra cuộc đời. Ta tạo ra chúng và ngược lại chúng cũng tạo ra ta. Khoa học có thể giúp chúng ta lựa chọn tốt hơn, nhưng về cốt lõi, lựa chọn vẫn là một nghệ thuật. Để đạt được điều tốt nhất, chúng ta phải nắm lấy cả sự bất định và mâu thuẫn. Không phải ai ai cũng nhìn nhận như nhau, cũng như không phải ai cũng có thể đồng tình với mục đích của nó. Đôi khi lựa chọn kéo chúng ta đến gần, và đôi khi nó lại đẩy ta ra xa. Chúng ta sử dụng nó mà không làm nó trở nên cạn kiệt, và càng khám phá chúng ta càng bị che đậy. Chúng ta không thể đánh giá nó một cách toàn diện. Vấn đề nằm ở sức mạnh, sự bí ẩn và vẻ đẹp khác thường của nó.

---

[39] S. K. Jain: nhà chiêm tinh nổi tiếng người Ấn Độ.

Lời cảm ơn

Trong giai đoạn quyết định đầy căng thẳng của sự nghiệp, giai đoạn chuẩn bị cho đợt xét duyệt giáo viên chính thức, anh bạn và cũng là đồng nghiệp, Eric Abrahamson, đã tìm cách làm dịu đi những nỗi lo lắng của tôi bằng câu chuyện ví von sau đây.

"Rốt cuộc thì cô muốn gì khi làm giáo viên chính thức?" anh ta hỏi. "Làm một giảng viên đại học thì cũng như một con chuột bị nhốt trong lồng, cứ đạp hoài chiếc xe đạp đứng yên. Cô đạp mạnh hơn, nhanh hơn suốt mà chẳng đi được một ly, rồi kết cục là đạp một cách giận dữ đến nỗi hoàn toàn tin rằng mình sắp chết. Nếu gặp may thì có ai đó chú ý và thích cái cách cô làm bánh xe quay, thế là họ mở cửa lồng ngay phút chót, ngay lúc cô sắp ngã gục. Mầu nhiệm nối tiếp mầu nhiệm, giờ thì cô có thể thở. Và không chỉ thế, cô còn được phép leo xuống xe đạp, bước ra khỏi lồng, hít một hơi thở trong lành và nhìn thế giới bên ngoài, việc mà cô không làm bao năm qua. Việc được bổ nhiệm làm giảng viên chính thức là thế đấy. Nhưng sau một lúc, cô quay lại cái lồng của mình và trở lại với chiếc xe đạp, khác biệt duy nhất bấy giờ chính là cô có thể đạp ở một nhịp độ nhàn nhã và có chiều sâu hơn nhiều."

Vì thế, khi tôi thử liều bước ra khỏi lồng và hoang mang nhìn những con đường khả dĩ trải ra trước mắt, tôi đã may mắn tình cờ gặp được Malcolm Gladwell. Tôi hỏi "Tới đây tôi nên làm gì?" Ông khuyên "Viết sách đi." Chỉ đơn giản thế thôi - nhưng cũng khó khăn khôn lường. Quyển sách này có được một phần là do tôi khao khát được nấn ná ngoài "chiếc lồng" thêm chốc lát và sử dụng được những gì đã học sau "chấn song" để tỏa sáng ra thế giới bên ngoài. Cám ơn các đồng nghiệp ở Trường Kinh doanh Columbia đã ủng hộ, kiên nhẫn và khích lệ không ngừng trong quá trình này, và cũng hết sức độ lượng cho phép tôi có thời gian tập trung bên ngoài chiếc lồng.

Trong lúc viết quyển sách này, tôi phát hiện rằng dù đã dành cả chục năm nghiên cứu cách người ta chọn lựa, nhưng thực tế thì tôi biết quá ít. Quyển sách này thực sự là một thách thức lớn hơn nhiều so với luận văn tốt nghiệp hay bất kỳ bài báo và những chương trình tài trợ mà tôi đã làm, tôi đã học được nhiều hơn tôi tưởng trong quá trình thực hiện nó.

Hỡi quý độc giả, tôi hy vọng bạn sẽ thích thành quả của những nỗ lực của tôi, và hy vọng nó có thể soi chút ánh sáng lên vô vàn lựa chọn mà bạn phải thực hiện trong cuộc sống. Điều này quan trọng bởi câu chuyện chọn lựa không chỉ thuộc về những ai nghiên cứu nó mà thuộc về tất cả chúng ta, và tôi may mắn không thể ngờ khi có được, cả lượng lẫn chất, những người cùng nghiên cứu lựa chọn, những người đã hào phóng góp cho tôi sự thông thái, kinh nghiệm và ý kiến của mình. Họ cũng góp phần viết nên quyển sách này.

Trước hết, tôi mang ơn rất nhiều chuyên gia đã tư vấn tôi trong thời gian này, những người đã giúp tôi san lấp những lỗ hổng kiến thức.

Kristen Jule, Lisa Leaver, Lauren Leotti và Martin Seligman đã giúp tôi hiểu nhiều hơn về nghiên cứu bản chất của sự lựa chọn.

Mặc dù trong nhiều năm qua, tôi đã nghe điều này điều kia về đám cưới của ba mẹ, nhưng cô Rani Chadha của tôi đã mô tả rất nhiều về chi tiết đám cưới và các tục lệ của đạo Sikh một cách tổng quát hơn.

Một số học giả mang lại cho tôi những nhận thức sâu sắc về lịch sử của tự do và lựa chọn khắp địa cầu, bao gồm: Alex Cummings, Dennis Dalton, Eric Foner, Jon Hanson, William Leach, Orlando Patterson, Peter Stearns và Jude Webre.

Tôi đã may mắn gặp gỡ một số nhà chính trị học, xã hội học và kinh tế học của Đông Âu và Trung Quốc, họ giúp tôi hiểu cách Đảng Cộng sản ảnh hưởng đến hiện thực và quan điểm về điều gì cấu thành sự lựa chọn công bằng. Rất nhiều người đã giúp tôi thật không thể ngờ đến. Xin đặc biệt cảm ơn: Olga Kuznia, Carsten Sprenger và Sergey Yakovlev ở Nga; Svitlana Chernyshova, Mykhajlo Kolisnyk, Dmitry Krakovich, Victor Oksenyuk, Volodimir Paniotto, Yehven Pentsak, Pavlo Sheremeta, Inna Volosevych và Dmytro Yablonovskyy ở Ukraina; ở Ba Lan có Maria Dabrowska, Ewa Gucwa-Lesny, Dominika Maison và Joanna Sokotowska; và ở Trung Quốc là Kai-Fu Lee và Ningyu Tang. Ngoài ra, Elena Reutskaja xứng đáng nhận được lời cảm ơn đặc biệt cho sự giúp đỡ của cô trong việc hợp tác và thực hiện với tôi phần lớn nghiên cứu này.

Nhiều người trong ngành thời trang đã cho phép tôi có cơ hội thấy được những gì họ làm trước khi công khai trước công chúng và kết cục là chúng ta ăn mặc như thế nào. Rất cám ơn David Wolfe, Ana Lucia Bernal, Pat Tunksy, Abby Doneger và tất cả những người khác của tập đoàn Doneger; tất cả thành viên của Hiệp hội Màu sắc của Mỹ, đặc biệt là Leslie Harrington và Margaret Walch; Rachel Crumbley; Sherri Donghia; Steven Kolb và Hội đồng các Nhà tạo mẫu của Mỹ; Michael Macko; Jerry Scupp; tập đoàn Trybus, đặc biệt là Larry Drew và Sal Cesarani; và từng thành viên của Faith Popcorn. Cũng xin gửi lời cảm ơn đến Snowden Wright và Aaron Levine đã hộ tống tôi đến nhiều buổi ra mắt và gặp gỡ, đóng góp nhận xét và thực hiện phần nghiên cứu nền về lĩnh vực bán lẻ. Ngoài ra tôi còn biết ơn Henri-Lee Stalk đã đóng góp nhiều công sức ở phần nghiên cứu nền cho rất nhiều đề tài khác nhau, và đã đưa ra câu hỏi mà từ đó dẫn đến cuộc nghiên cứu về ngành thời trang.

Một kết quả bất ngờ là tôi đã học được nhiều điều về nghệ thuật chọn lựa qua việc nghiên cứu nhạc jazz. Công lao lớn nhất là của đồng nghiệp Paul Ingram, khi thách đố tôi thực hiện cuộc nói chuyện về nhạc jazz và vấn đề đa lựa chọn tại Trung tâm nghiên cứu nhạc Jazz của Columbia. Quá lúng túng trước công việc này, tôi đã nói chuyện với một số chuyên gia, bao gồm George Lewis và Wynton Marsalis, và phát hiện ra rằng cuộc thâm nhập chớp nhoáng này đã giúp tôi hiểu rõ về cách hoạt động của lựa chọn trong đời sống chúng ta. Tôi nợ họ rất nhiều cũng như mang ơn Carolyn Appel và Jude Webre đã giúp tôi hiểu hơn về jazz.

Tôi cũng biết ơn Atul Gawande, Kristina Orfali và Peter Ubel đã mở mang kiến thức cho tôi về những quyết định liên quan đến sức khỏe.

Thứ hai, tôi phải cám ơn rất nhiều người đã khiến tôi khởi sự con đường nghiên cứu về lựa chọn này. Trước hết và sâu sắc nhất là cảm ơn Judy Kurbis, cố vấn Ủy ban Người Mù ở trường trung học của tôi, bà đã khuyến khích tôi tiếp tục học đại học, cụ thể là học ở Wharton. Nếu không vì bà, tôi đã không làm thế.

Khi đang là nghiên cứu sinh và chật vật định hướng cho tương lai thì chính John Sabini là người đầu tiên gieo cho tôi ý nghĩ một người mù cũng có thể thực hiện các thí nghiệm. Tôi vẫn còn nhớ đã lo lắng, hồi hộp khi hỏi ông liệu tôi có thể có một vị trí nào đó trong phòng thí nghiệm về tâm lý học của ông hay không, lúc đó tôi đã sợ rằng sự im lặng của ông sẽ kéo dài mãi mãi thì thình lình ông nện xuống bàn và nói rằng ông đã quyết: tôi sẽ thực hiện các thí nghiệm vì người ta đều thấy xấu hổ như nhau sau khi làm một công việc ngu ngốc dù là trước một người sáng mắt như hồi nào tới giờ hay trước một người mù cũng thế. Thế là khởi đầu mọi sự.

Martin Seligman cho tôi cơ hội tự thiết kế và chủ trì thí nghiệm khi tôi vẫn đang là sinh viên chưa tốt nghiệp, và bằng cách này, ông đã giúp tôi thấy được hướng đi của mình trong quãng đời còn lại. Ông cũng quyết định cho tôi đến học sau đại học ở Stanford, theo học Mark Lepper và Amos Tversky. Và tôi đã làm thế.

Tôi biết ơn Mark Lepper, người hướng dẫn luận án tiến sỹ cho tôi, về tất cả những gì ông đã dành để dạy cho tôi. Dưới sự dìu dắt của ông, tôi chính thức bắt đầu nghiên cứu về lựa chọn. Ông đã dạy tôi cách suy nghĩ, cách đặt vấn đề. Chẳng bao giờ có thể bày tỏ được hết lòng biết ơn của tôi về tất cả những điều ông đã làm.

Amos Tversky cũng xứng đáng được đặc biệt đề cập đến. Mặc dù ông qua đời trước khi tôi hoàn thành luận án tiến sỹ, nhưng nghiên cứu và ý kiến của ông đã tác động lớn đến suy nghĩ của tôi trong nhiều năm. Ngoài ra, tôi cũng rất biết ơn Danny Kahneman đã dành thời gian trình bày những hiểu biết về cuộc nghiên cứu mà ông và Tversky đã thực hiện, giúp tôi hiểu được suy nghĩ của chính mình về lựa chọn.

Có rất nhiều người mà qua công việc và các cuộc chuyện trò của họ đã hình thành nên suy nghĩ của tôi những năm qua. Tôi có thể dễ dàng viết cả một quyển sách về tất cả những học giả vĩ đại trong lĩnh vực này. Ít ra hãy để tôi bày tỏ lời cảm ơn đặc biệt đến những người sau đây: Dan Ariely, John Bargh, Jon Baron, Max Bazerman, Roland Benabou, Shlomo Benartzi, Jonah Berger, Colin Camerer, Andrew Caplin, Robert Cialdini, John Dayton, Mark Dean, David Dunning, Carol Dweck, Craig Fox, Dan Gilbert, Tom Gilovich, Chip Heath, Robin Hogarth, Chris Hsee, Shinobu Kitayama, Rakesh Kurana, David Laibson, Jennifer Lerner, Jonathan Levav, Hazel Markus, Barbara Millers, Walter Mischel, Olivia Mitchell, Read Montague, Richard Nisbett, Wolfgang Pessendorfer, Lee Ross, Andrew Schotter, Barry Schwartz, Cass Sunstein, Phil Tetlock và Richard Thaler.

Nhiều suy nghĩ của tôi cũng mang ảnh hưởng từ các cộng sự, nhiều người trong số này đã xuất hiện xuyên suốt quyển sách. Cảm ơn mọi người vì đã chịu đựng tôi.

Tôi cũng cám ơn lớp độc giả đầu tiên, những người đã cống hiến thời gian quý báu và đưa ra những bình luận của mình, đó là một phương tiện phát ngôn cho quyển sách qua rất nhiều giai đoạn phác thảo: Jon Baron, Simona Botti, Dana Carney, Roy Chua, Sanford DeVoe, Sumit Halder, Akhila Iyengar, Radhika Iyengar, Jonah Lehrer, Kristina Orfali, John Payne, Tamar Rudnick, Barry Schwartz, Bill Duggan, Bill Scott, Joanna Scutts, Karen Siegel và Peter Ubel, bằng những đề xuất đầy giá trị của mình, họ đã giúp tôi không phạm sai lầm để có một con đường đúng đắn.

Tôi có vẻ như là một người nhìn xa trông rộng đằng sau quyển sách này, nhưng tựu trung lại thì đây là sản phẩm của sự hợp tác xuất sắc. Các trợ lý của tôi quả là vô giá, và tôi học được rất nhiều từ họ. Mỗi người góp một tài năng riêng biệt vào sự hòa trộn này, và cùng với nhau họ đã tạo ra một kết hợp phi thường, mạnh mẽ. Kanika Agrawal đóng vai trò người cố vấn thông thái, liên tục hỏi những câu hỏi khó nhất, và cũng là cần thiết nhất. Khi cô ấy cho rằng điều gì đó là thú vị thì tôi biết mình đã làm được một điều xuất sắc thực sự. Kate McPike là người dàn xếp vĩ đại, luôn có thể đi đúng vào ngay trọng tâm của vấn đề và đưa ra giải pháp hoàn hảo cho mọi rắc rối. Rất nhiều lần cô ấy đã giữ cho guồng máy vẫn tiếp tục khi nó có nguy cơ chết máy. Lani Akiko Oshima tạo cho ngôn từ sự thần kỳ và thêm vào vô số chi tiết nhỏ đầy tính sáng tạo, khiến cho nội dung trở nên sống động theo nhiều cách mà tôi không tài nào tưởng tượng được. Và xuyên suốt, trên hết thảy chính là John Remarek đã thể hiện sự cống hiến, sự tận tụy không mệt mỏi cho tính hợp lý của các cuộc tranh luận của chúng tôi, cả bề rộng và bề sâu của nghiên cứu này.

Tuy nhiên, tôi chẳng thể nào thể hiện được tất cả những đóng góp này nếu không nhờ đến hai cá nhân đã khéo léo thực hiện vai trò của nhà giả kim, đó là biến những nguyên liệu thô sơ này thành một quyển sách thực sự. Quả là một vinh dự lớn khi được làm việc với Jon Karp, nhà biên tập của Nhà xuất bản Twelve Book, danh tiếng lẫy lừng nhất giới vang lên trước cả khi ông xuất hiện, thậm chí là nói thế cũng chưa xứng với ông. Làm việc với đội ngũ của ông ở Nhà xuất bản Twelve Book là một đặc ân lớn và là niềm vui thích. Và tôi không có gì ngoài sự ngạc nhiên và biết ơn sâu sắc trước năng lực của người đại diện, Tina Bennett, nhờ sự hướng dẫn vô giá, sự khích lệ không ngừng và làm việc không mệt mỏi, cô đã đưa quyển sách này đến đỉnh điểm tiềm năng. Tina, sao một người thông minh và cương nghị như cô lại có thể cực kỳ tử tế đến vậy? Thật đáng kinh ngạc.

Và trên hết là gia đình của tôi - luôn có mặt trước, trong và sau khi tôi viết quyển sách này. Bố chồng tôi, ông N. G. R. Iyengar, giống như một người cha ruột, dõi theo từng bước phát triển của suốt chặng đường và liên tục nhắc tôi luôn phải ưu tiên hàng đầu cho việc này. Mẹ chồng tôi, bà Leela Iyengar, luôn luôn đem lại cho tôi cảm giác yên tâm tuyệt vời rằng mọi việc sẽ như ý. Con biết ơn sâu nặng cả bố và mẹ. Cũng xin gửi lời cảm ơn đến Tsewang Chodon: tôi hoàn toàn yên lòng khi biết rằng có thể giao con cái và nhà cửa cho cô chăm sóc để tập trung vào viết lách. Em gái tôi, Jasmin Sethi, luôn sẵn có những ý tưởng và nhận xét trong suốt thời gian này. Suốt chặng đường này, mẹ tôi, bà Kuldeep Sethi, hơn cả bổn phận và trách nhiệm của một người mẹ, đã làm bất kỳ việc gì để có thể xoa dịu và khuyến khích tôi. Mẹ, cám ơn mẹ vì luôn luôn bên cạnh con.

Tặng chồng tôi, Garud, anh xứng đáng được trao huy chương cho sự ủng hộ và nhẫn nại không chùn bước của mình. Anh đã phải chịu đựng rất nhiều, kể cả việc biến căn hộ của chúng ta thành xưởng viết lách và cả khi em vắng nhà. Em sẽ không làm được điều này nếu không có anh. Và cuối cùng, dành cho tác phẩm sáng tạo quan trọng nhất của hai chúng ta - con trai chúng ta, Ishaan. Con chính là "người tư vấn trẻ tuổi" vô giá với câu hỏi đặt ra mỗi tối "Hôm nay mẹ viết câu chuyện gì?" và kiên nhẫn nghe tôi giải thích. Trong lúc cố gắng làm cho những câu chuyện ấy trở nên dễ hiểu và hào hứng cho con, mẹ đã không khỏi phát hiện ra những cách mới mẻ hơn và hay hơn để kể cho những người khác. Quan trọng hơn, mẹ luôn có thể trông cậy rằng con sẽ xóa được sự nản lòng chỉ bằng một cái ôm chặt dành cho mẹ. Mẹ yêu cả hai bố con và không thể diễn đạt hết bằng lời.

Ghi chú

*Trong một số câu chuyện riêng tư mà tôi dẫn ra để bàn về vấn đề gia đình và bạn bè, tôi có thay đổi một vài cái tên và chi tiết. Trong phần kết, nhân vật Rachel là nhân vật hư cấu.

CHƯƠNG I. TIẾNG GỌI NƠI HOANG DÃ

Có thể đọc toàn bộ mô tả thí nghiệm những con chuột bơi trong những nghiên cứu của Richter (1957), được xem là có liên quan đến những người chết đột ngột và không rõ nguyên nhân sau khi đã phạm phải một điều cấm kỵ về văn hóa. Để biết thêm về hiện tượng này, xem Sternberg, E., "Walter B. Cannon and 'Voodoo Death': A Perspective from 60 Years On," (Walter B. Cannon và 'Cái chết do tà thuật': Viễn cảnh trong 60 năm tới) Tạp chí Sức khỏe Cộng đồng của Mỹ, số 92 (10) (2002): 1564-1566. Nghiên cứu về tình trạng tuyệt vọng do tập nhiễm ở chó có thể tìm thấy ở Seligman và Maier (1967).

Mô tả về hệ thống não bộ liên quan đến sự lựa chọn được trích từ Berridge và Kringelbach (2008), Bjork và Hommer (2007), Delgado (2007), Ochsner và Gross (2005), và Tricomi và đồng nghiệp (2004). Có thể thấy rõ hơn vai trò quan trọng của thể vân và các hạch đáy, những cơ quan thúc đẩy chúng ta lựa chọn, qua việc tổn thương những vùng này có thể dẫn đến tình trạng "athymhormia", tình trạng mà con người vẫn duy trì được sự hiểu biết và khả năng phản ứng trước người khác nhưng mất đi niềm ham muốn khởi xướng bất kỳ một hành động tự nguyện nào, kể cả bản năng sinh tồn. Ví dụ, xem Verstichel, P., và Larrouy, P., "Drowning Mr. M.," ("Ngài M. đang chết chìm") *Tư duy Khoa học Mỹ* (2005), http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=drowning-mr-m. Tương tự như thế, tầm quan trọng của vỏ não trước trán trong việc lập kế hoạch dài hạn có thể được tìm thấy trong câu chuyện nổi tiếng về Phineas Gage, người đã sống sót khi thùy não trước trán của ông ấy bị một thanh sắt xuyên qua. Dưới đây là phát biểu của bác sĩ chữa trị:

Trạng thái cân bằng... giữa năng lực trí tuệ và thiên hướng bản năng của ông ấy dường như bị hủy hoại. Ông ấy đôi khi lại thất thường, thiếu tôn trọng, tự cho phép mình có hành vi báng bổ thô tục nhất (điều mà trước đây ông không hề có), có bộc lộ sự tôn trọng nhưng rất ít với những người xung quanh, mất kiên nhẫn khi bị gò bó hoặc bị khuyên nhủ trái với ý mình, đôi khi tỏ ra bướng bỉnh ngoan cố, thế nhưng lại thất thường, dễ dao động, vạch ra nhiều kế hoạch tương lai và vừa mới phác thảo xong lại bỏ chúng ngay lập tức để bắt đầu với những kế hoạch có vẻ khả thi hơn... Về mặt này, tư duy của ông đã thay đổi hoàn toàn, rõ ràng đến nỗi bạn bè và những người quen biết của ông phải thốt lên rằng ông "không còn là Gage nữa" [Harlow, J. M., "Recovery from the Passage of an Iron Bar through the Head," ("Phục hồi từ tình trạng bị một thanh sắt đâm xuyên đầu") *Ấn bản của Ngành Y Massachusetts, số 2 (1868): 327-347]* .

Thông tin về khả năng quyết định ở trẻ em được hoàn thiện theo thời gian như thế nào được lấy từ Bahn (1986) và Kokis và các đồng nghiệp (2002), và sự phát triển của vỏ não trước trán được mô tả trong Sowell và các đồng nghiệp (2001).

Những nghiên cứu về sự ưu tiên lựa chọn ở động vật có thể được tìm thấy ở Catania (1975), Suzuki (1999), Voss và Homzie (1970), và những nghiên cứu tương tự ở người được mô tả trong Bown và các đồng nghiệp (2003), Lewis và các đồng nghiệp (1990).

Lý giải về những nỗ lực trốn khỏi sở thú của động vật có thể tìm thấy ở Marshall (2007), và cả trong "Berlin bear's breakout bid fails" ("Nỗ lực trốn thoát của gấu Berlin thất bại") (2004) and "Orangutan escapes pen at US zoo" (2008) ("Đười ươi trốn khỏi chuồng tại sở thú Mỹ") từ Bản tin BBC. Những tác động gây hại của tình trạng giam cầm động vật được trích từ Clubb và Mason (2003), Clubb và các đồng nghiệp (2008), Kalueff và các đồng nghiệp (2007), Kifner (1994), và Wilson (2006). Để biết thêm về nghiên cứu đáng buồn về làm thế nào sự giam cầm có thể được sử dụng để cố tình gây tình trạng stress ở động vật (chẳng hạn, một cuộc mào đầu cho thí nghiệm về các phương thuốc chữa bệnh viêm loét), xem Pare, W. P., và Galvin, G. B., "Restraint Stress in Biomedical Research: A Review," ("Chống Stress trong Nghiên cứu Y Sinh: Bài tổng kết") *Tạp chí Khoa học Thần kinh và Hành vi Sinh học, số 10 (3) (1986): 339-370* , và bài cập nhật về vấn đề này năm 1994 cũng trên cùng một nguồn (18 [2], 223-249).

Chi tiết về phản ứng stress và những tác động xấu tiềm tàng của nó ở con người có thể tìm thấy trong Selye cổ điển (1946), và một mục lục đầy đủ về những ấn bản dựa trên số liệu từ giai đoạn hai của các nghiên cứu Whitehall được cập nhật bởi Khoa Dịch tễ và Sức khỏe Cộng đồng trường University College London, có thể truy cập tại trang http://www.ucl. ac.uk/whitehallII/publications/index.htm. Những phát hiện về mối liên hệ giữa sức khỏe và sự làm chủ trong công việc được tóm tắt trong quyển "Work, Stress, and Health" ("Công việc, Stress và Sức khỏe") do Tiến sỹ Jane E. Ferrie biên tập và xuất bản trên danh nghĩa đại diện cho Hội đồng các Liên hiệp Dân sự và Văn phòng Nội các Vương quốc Anh, cũng có thể tham khảo trên trang http://www.ucl.ac.uk/whitehallII/findings/Whitehallbooklet.pdf. Vấn đề các nguyên nhân gây stress tuy nhỏ nhưng ở khắp nơi nơi có thể gây tác động tích lũy so với những nguyên nhân lớn hơn nhưng ít xảy ra hơn được trình bày bởi DeLongis và các đồng nghiệp (1988) và Ames và các đồng nghiệp (2001).

Bằng chứng cho việc nhận thức có được sự làm chủ ảnh hưởng đến sức khỏe ở mức độ tổng quát có thể tìm thấy ở Friedman và Booth-Kewley (1987). Các nghiên cứu gần đây cho thấy làm chủ một cách có ý thức sẽ kích thích phần trên của phần vỏ não giữa (vị trí 10 theo bản đồ não Brodmann), ngăn phản ứng của cơ thể đối với stress, như trong Maier, S., Amat, J., Baratta, M., Paul, E., và Watkins, L., "Behavioral control, the medial prefrontal cortex, and resilience," ("Kiểm soát hành vi, phần vỏ não giữa, và khả năng phục hồi") *Các bài tranh luận trên tạp chí Clinical Neuroscience, số 8 (4) (2006): 353-374* .

Nghiên cứu về bệnh nhân tại viện dưỡng lão được mô tả trong Langer và Rodin (1976). Một cảnh báo quan trọng đối với những phát hiện của Langer và Rodin được nêu lên trong

Schultz, R., and Hanusa, B., "Long-term effects of control and predictability-enhancing interventions: Findings and ethical issues," ("Tác động dài hạn của làm chủ và những can thiệp tăng cường có thể thấy trước được") *Journal of Personality and Social Psychology (Tạp chí Tính cách và Tâm lý xã hội), số 36 (11) (1978): 1194-1201.* Các nhà nghiên cứu đã theo dõi những người tham gia thí nghiệm trong tình trạng tương tự nghỉ hưu tại gia trong vài năm và phát hiện rằng về lâu dài, nhận thức được có thêm sự làm chủ rồi sau đó không còn nó nữa (khi cuộc thí nghiệm kết thúc và họ lại trở về cuộc sống thường nhật) thì tồi tệ hơn là chưa bao giờ nhận thức được điều đó. Cũng như thế, kỹ năng cải thiện sự thỏa mãn thông qua việc cung cấp những lựa chọn tương đối nhỏ cũng tương đương như việc thỏa mãn về tâm lý và tâm thần theo tập quán ở động vật đối với sự "đa dạng môi trường". Các sở thú không chỉ cố gắng tái tạo môi trường vật chất cho động vật, mà còn cho chúng cơ hội để thực hiện bản năng (ví dụ như, làm cho táo đông thành đá hay để thức ăn vào hộp đồ chơi có chút thử thách, để các con vật phải tìm cách lấy được thức ăn, chứ không chỉ thụ động nhận thức ăn, đem đến những đồ chơi để thỏa mãn thú tò mò và bản năng săn mồi của chúng, và cho phép chúng gặp các con thú đồng loại.)

Để có cái nhìn tổng quát về nghiên cứu làm chủ có ý thức về việc cuộc sống một người sẽ làm lợi như thế nào đối với những người mắc bệnh HIV và AIDS, xem Taylor và các đồng nghiệp (2002). Nghiên cứu của bệnh viện Royal Marsden Hospital được mô tả trong Watson và các đồng nghiệp (1999), nhưng không như những phát hiện chung chung, giống nhau đối với HIV/AIDS, kết quả của việc duy trì hy vọng một cách thiết yếu có lợi cho các bệnh nhân ung thư lại hoàn toàn khác nhau theo từng nghiên cứu; xem Turner-Cobb (2002) để biết thêm chi tiết, bao gồm cả những hệ lụy từ stress và tuyệt vọng, những điều gây cảm giác bất lực. Niềm tin từ sự làm chủ cụ thể của các bệnh nhân ung thư vú và những ảnh hưởng tích cực về tâm lý của họ được trích từ Taylor và các đồng nghiệp (1984).

CHƯƠNG II. NGƯỜI LẠ NƠI ĐẤT KHÁCH

Số liệu về những người theo Thuyết Nhất Thể Phổ Độ được lấy từ "Engaging Our Theological Diversity," ("Tham gia các Tôn giáo của Chúng ta") của Unitarian Universalist Association Commission on Appraisal (2005) (Ủy ban Hiệp hội những người theo Thuyết Nhất Thể Phổ Độ), có thể xem thêm trang http://www25.uua.org/coa/TheoDiversity/. Nghiên cứu của tôi về tôn giáo và hạnh phúc được xuất bản dưới cái tên thời con gái của tôi, Sethi và Seligman (1993). Các nghiên cứu khác hỗ trợ cho sự kết hợp tích cực giữa đạo giáo và hạnh phúc, ví dụ như, Witter, R. A., Stock, W. A., Okun, M., và Haring, M., "Religion and subjective well-being in adulthood: A quantitative synthesis", *Review of Religious Research 26 (4) (1985): 332-342.* Thú vị là, sự kết hợp này lại mạnh mẽ ở mức độ tham dự nghi lễ hơn là sức mạnh xác tín, nghĩa là nó nêu lên khả năng phần lớn những ích lợi này không xuất phát từ bản thân niềm tin vào Chúa hay thần linh, mà đúng hơn là từ sự ủng hộ của xã hội ngày càng tăng, sự giúp đỡ ở việc thực hiện tự kiểm soát, và sự hướng dẫn trong cuộc sống mà các thành viên của một tôn giáo thường tạo ra. Để có một cái nhìn khách quan trong việc giải tỏa rắc rối cho hai vấn đề này, xem Jacobs, A. J., *The Year of Living Biblically: One Man's Humble Quest to Follow the Bible as Literally as Possible, Simon & Schuster (2007)*

. Nhiều giai thoại cho thấy môi trường, mặc dù hoàn toàn trần tục nhưng có tổ chức cao, có thể có những tác động "xây dựng nhân cách" tích cực đối với cá nhân.

Câu trích dẫn mẫu mực của Descartes thường xuất hiện nguyên văn tiếng Pháp (*je pense donc je suis* - Tôi suy nghĩ nên tôi tồn tại) trong tác phẩm *Discourse on Method* ("Luận về Phương pháp") của ông (1637), và ở nguyên văn tiếng La tinh nổi tiếng hơn (*cogito ergo sum*) trong tác phẩm *Principles of Philosophy* ("Những Nguyên lý của Triết học") của ông (1644). Những phát biểu của Mill được trích từ tác phẩm *On Liberty* ("Bàn về Tự do") của ông (1859). Một cái nhìn tổng quan tiêu biểu cho triết lý về Đảng Cộng sản thời kỳ đầu có thể tìm thấy trong tác phẩm của Marx và Engels (1972).

Mối liên hệ giữa chủ nghĩa cá nhân và chế độ dân chủ, giữa chủ nghĩa tập thể và chế độ cộng sản, được nhiều người xem như là bằng chứng rằng giá trị về tự do độc nhất là sản phẩm của nền văn hóa theo chủ nghĩa cá nhân của phương Tây, trong khi những nền văn hóa theo chủ nghĩa tập thể lại phải chịu đựng chủ nghĩa độc đoán và áp bức. Tôi sẽ tranh luận rằng đây là một sự đơn giản hóa quá trắng trợn về vấn đề này, và rằng dù vị thế của tự do với vai trò là giá trị căn bản của xã hội là một phát minh của phương Tây, thì bản thân giá trị của tự do mang tính xuyên-văn hóa. Tìm đọc thêm Patterson, O., *Freedom, Volume I: Freedom in the Making of Western Culture* (Tự do, Quyển I: Tự do trong việc Hình thành nền Văn hóa phương Tây), Nhà xuất bản Basic Books (1992), cũng như Sen, A., *Development as Freedom* (Sự Phát triển như Tự do), Nhà xuất bản Anchor (2000), trang 223-240. Phần VII của chương này cũng nêu lên những cách nhìn nhận về tự do có thể biến đổi theo nền văn hóa, mà người ngoài có thể dễ dàng cho rằng đó là sự thiếu tự do.

Những nghiên cứu xếp các quốc gia theo mức độ chủ nghĩa cá nhân (và các phạm vi khác) được mô tả trong Hofstede (1980), nhưng những giá trị đặc trưng được trích từ dữ liệu mới nhất của Hofstede, tham khảo trang http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php. Mô hình này được hỗ trợ bởi những nghiên cứu được mô tả trong Triandis (1995), và cả Hofstede lẫn Triandis đều cung cấp thông tin về các yếu tố chi phối xu hướng của các cá nhân và các nền văn hóa đối với chủ nghĩa cá nhân và chủ nghĩa tập thể. Với những ai quan tâm đến học thuật ở điểm mà cá nhân họ duy trì từ chủ nghĩa cá nhân đến chủ nghĩa tập thể, có thể tìm thấy sự sắp xếp theo trình độ trong phần danh mục được nêu trong quyển sách của Triandis.

Khi bàn về hôn nhân, việc quan trọng là phân biệt giữa hôn nhân sắp đặt và cưỡng hôn, được định nghĩa là một hoặc cả hai người kết hôn mà không có sự đồng ý của họ (kể cả những cuộc hôn nhân ở lứa tuổi vị thành niên). Cưỡng hôn vẫn thường thấy trong lịch sử nhưng ngày nay nó hầu như bị pháp luật ngăn cấm và được xem là vi phạm nhân quyền, mặc dù nó vẫn xảy ra ở những khu vực mà pháp luật lỏng lẻo. Theo định nghĩa, tất cả các cuộc cưỡng hôn đều do bên thứ ba nào đó xếp đặt, nhưng phần lớn các cuộc hôn nhân sắp đặt thì không phải là cưỡng ép.

Câu chuyện về Mumtaz Mahal và lăng mộ tưởng niệm bà được mô tả trong Koch, E., *The Complete Taj Mahal: And the Riverfront Gardens of Agra* (Taj Mahal toàn mỹ: Và những khu vườn bên sống ở Agra), Nhà xuất bản Thames & Hudson Ltd. (2006). Bài thơ của người

Xume được đề cập là bài "Ballad cho Inana và Dumuzid", được dịch trong Văn bản điện tử về Văn chương Xume tại Đại học Oxford, có thể truy cập tại trang http://www-etcsl.orient.ox.ac.uk/section4 /tr 40802.htm. Hai trích dẫn Kinh thánh tương ứng được trích từ Deuteronomy 25:5-10 và Bài ca của các bài ca (Nhã ca) 4:9, và trích dẫn của tác phẩm thứ hai lấy từ Phiên bản Quốc tế Mới.

Trích dẫn của Capellanus có thể tìm thấy trong Capellanus (1969), và một ví dụ khác về sự phân cách giữa tình yêu và hôn nhân có thể thấy trong trích dẫn từ tác phẩm "Upon Some Verses of Virgil" (Những bài thơ của Virgil), nằm trong tập *Essays* (1580) của Michel de Montaigne như sau: "Một cuộc hôn nhân tốt đẹp, nếu có một cuộc hôn nhân như vậy, không chấp nhận sự đồng hành và trạng thái của tình yêu. Nó cố tái tạo sự đồng hành và trạng thái của tình bạn." Câu chuyện về sự thay đổi của những thái độ xã hội đối với hôn nhân được trích từ Coontz (2005).

So sánh giữa hôn nhân vì tình yêu và hôn nhân sắp đặt ở Ấn Độ được mô tả trong Gupta và Singh (1982). Trích dẫn của Shaw về hôn nhân có thể tìm thấy ở Shaw (1911), và những phát hiện về hệ thần kinh hỗ trợ cho nó được mô tả trong Aron, A., Fisher, H., Mashek, D., Strong, G., Haifang, L., và Brown, L., bài viết " *Reward, motivation, and emotion systems associated with early-stage intense romantic love* " ("Phần thưởng, động cơ và hệ xúc cảm có liên quan đến tình yêu lãng mạn mãnh liệt trong giai đoạn đầu") Tập san Neurophysiology (Bệnh học thần kinh), số 94 (2005): 327-337. Công trình gần đây nhất của Aron và Fisher, phát hiện ra rằng 10% các cặp (mà các nhà nghiên cứu đặt cho họ cái tên là "những con thiên nga") có thể duy trì những cảm xúc này cho nhau cả chục năm, tuy chưa được xuất bản nhưng đã được mô tả trong Harlow và Montague (2009). May mắn là trong số 90% còn lại, khi cảm xúc phai nhạt thì không nhất thiết phải thế bằng sự hờ hững, mà thay vào đó, phát triển thành một thứ "tình tri kỷ" điềm đạm hơn nhưng nhẫn nại hơn. Để xem thêm tất cả những ý nghĩa khác nhau mà câu "Anh yêu em" có thể truyền tải, xem Sternberg, R. J., " *A triangular theory of love* " ("Thuyết ba mặt về tình yêu"), Psychological Review, số 93 (2) (1986): 119-135. Số liệu về sự lan tràn của hôn nhân sắp đặt tại Ấn Độ được trích từ Bumiller (1990), và số liệu về việc sẵn lòng kết hôn mà không yêu ở sinh viên đại học là của Slater (2006).

Những nghiên cứu với trẻ em của tôi được xuất bản trong Iyengar và Lepper (1999). Thú vị là, một khuôn mẫu tương ứng về các kết quả sau đó được phát hiện độc lập trong hoạt động của não bởi Zhu, Y., Zhang, L., Fan, J., và Hana, S., " *Neural basis of cultural influence on self-representation* ", NeuroImage 34 (2007): 1310-1316. Các sinh viên Mỹ biểu lộ sự hoạt động của phần vỏ não giữa (medial prefrontal cortex) và vỏ não hồi đai trước (anterior cingulated cortex) chỉ khi thực hiện những đánh giá liên quan đến bản thân, trong khi những sinh viên người Trung Quốc tham gia thí nghiệm này lại cho thấy hoạt động trong những vùng não này khi đánh giá về mẹ của mình, chứ không phải về mẹ của người lạ.

Bất đồng văn hóa tại Sealed Air được thể hiện trong Smith (1994). Thông tin thêm về các thách thức mà công ty này phải đối mặt và các phản ứng của họ có thể tìm thấy ở Katzenbach, J., và Smith, D., *The Wisdom of Teams: Creating the High-Performance*

Organization, (Sự khôn ngoan của nhóm: Tạo nên Tổ chức có Thành tích Cao), Tạp chí Harper Business (1994).

Nghiên cứu về cá được mô tả trong Masuda và Nisbett (2001), và hình ảnh được mô phỏng với sự cho phép của Hiệp hội Tâm lý Mỹ và Richard Nisbett.

Trích dẫn "Chúa sẽ cứu vớt những ai biết tự cứu mình" thực chất là của Algernon Sydney, từ *Discourses Concerning Government* (Những Diễn văn về Chính phủ) của ông (1698), mặc dù đề tài này có thể bắt nguồn trước đó trong lời của Sophocles "*Thiên đường sẽ không cứu vớt những ai không hành động*", trong Đoạn 288 (dịch bởi Edward Hayes Plumptre), giải thích cho lịch sử lâu đời của quan điểm này trong nền văn hóa phương Tây. Trích dẫn Bhagavad Gita lấy từ Quyển 2 câu 47, và một tổng hợp từ một số bản dịch khác nhau.

Nghiên cứu về những quyền làm chủ của các vận động viên Olympic là của Kitayama và các đồng nghiệp (1997), và nghiên cứu về bản tin là của Menon và các đồng nghiệp (1999), trong khi những khác biệt ở sự làm chủ có ý thức có thể tìm thấy trong Mahler và các đồng nghiệp (1981) và Parsons và Schneider (1974). Để biết thêm thông tin về vấn đề những niềm tin khác nhau tác động như thế nào đến phản ứng của con người trước những sự kiện trong cuộc đời họ, xem Weisz, J., Rothbaum, M., và Blackburn, C., "*Standing out and standing in: The psychology of control in America and Japan*" (Chống và thuận: Tâm lý kiểm soát ở Mỹ và Nhật), tạp chí American Psychologist, số 39 (9) (1984): 955-969.

Một số phát hiện từ nghiên cứu của tôi với các nhân viên của Citibank được công bố trong DeVoe và Iyengar (2004), phần còn lại là từ bản thảo chưa công bố tại "*Rethinking autonomy as an incentive: The persistent influence of culture within a multinational organization*", cũng cùng với Sanford DeVoe.

Phản ứng của Jennings trước sự kiện bức tường Berlin sụp đổ được lấy từ Shales (1989), còn những trích dẫn của công chúng là từ bài báo "*Freedom!*" trên tạp chí Time (1989). Cuộc điều tra thăm dò dư luận về niềm hoài vọng bức tường Berlin được mô tả trong Connolly (2007).

Một bài phân tích nổi tiếng khác về tự do được xem là một giá trị song phương có thể tìm thấy trong luận văn của Isaiah Berlin, "*Two Concepts of Liberty*" (Hai Quan điểm của Tự do), xuất bản Berlin, I., *Four Essays on Liberty* (Bốn luận văn về Tự do), Nhà xuất bản Oxford University (1969). Trong khi Fromm hoàn toàn ủng hộ sự tổng hợp của hai yếu tố, thì Berlin lại phê phán những chỉ trích có thể xảy ra dưới chiêu bài cắt đi những tự do tiêu cực của con người (đồng nghĩa với "không bị giới hạn") nhằm thúc đẩy những tự do tích cực ("có khả năng").

Số liệu thống kê về những khác biệt trong chính sách kinh tế giữa Mỹ và châu Âu được lấy trong Alesina và các đồng nghiệp (2001). Về thu nhập, GDP và chỉ số Gini (như số liệu tháng 6/2009) lấy từ Thống kê Thế giới của CIA.

Có thể truy cập trang https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html và https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fi elds/2172 .html. để biết về những số liệu hiện tại. Những con số tương đối về các tỷ phú Mỹ được tính toán dựa theo Kroll và các đồng nghiệp (2009). Phát hiện về tính bất định của thu nhập trong tương quan giữa Mỹ với Thụy Điển và Đức lấy từ Björklund & Jäntti (1997) và Couch & Dunn (1997). Những đề án về tổ tiên của Mỹ năm 2024 lấy từ Bernstein và Edwards (2008), và luận điểm của Huntington về sự va chạm của các nền văn minh được mô tả trong Huntington (1996)

CHƯƠNG III. TỰ KHÚC

Vấn đề gia tăng độ tuổi kết hôn trung bình có thể tìm thấy trong Census Bureau's Statistical Abstracts của Mỹ: 1997, đặc điểm của những người lỡ cỡ lấy từ Grossman (2005).

Phân tích về những nguyên lý của Franklin có thể tìm thấy ở Weber (1905), và có thể tìm thấy chính những nguyên lý này từ Franklin (2007). Những chú ý liên quan đến mức tiền công $5 của Ford được mô tả ở Peterson (1988), trong khi câu chuyện của Schmidt được trích dưới một hình thức súc tích hơn trong Taylor (1911), trang 23-25. Bản gốc được cho là dài hơn và ít giá trị hơn, mà Taylor biện minh bằng ghi chú rằng một cách tiếp cận như thế chỉ có hiệu quả với "kiểu người trì độn". Những trích dẫn khác nhau của Emerson trong suốt chương này đều được trích từ bài luận của của ông " *On Self-Reliance* " ("Về sự Tự thân Vận động"), trong Emerson (1847). Ca ngợi cho những tác phẩm của ông là từ Oliver Wendell Holmes, như được thuật lại trong Cheever (2006). Lời chỉ trích gắt gao của Carol về cuộc sống tỉnh lẻ nằm ở trang 265 trong Lewis (1921).

Để biết thêm thông tin về sự quá độ của văn hóa, vấn đề được xem là trọng tâm của thập niên 50, xem Anderson (1995), Marchand (1986), Steigerwald (2008) và Susman (1984), cụ thể ở trang 271-285, bài luận " *Personality and the Making of Twentieth-Century Culture* " (Tính cách và việc Hình thành Nền văn hóa của thế kỷ 20). Số liệu về tính bất định lấy từ Tarver (1992), các số liệu về tôn giáo từ Diễn dàn Pew về Tôn giáo và Cuộc sống cộng đồng, có thể truy cập tại trang http://pewforum.org/docs/?DocID=409. Trích dẫn của Nicholas Rose ở trang 87 trong *Powers of Freedom* (Những Sức mạnh của Tự do).

Khuynh hướng làm cho người ta cho rằng mình là riêng biệt nhưng thực tế thì những mô tả chung chung lại cực kỳ chính xác, hay còn gọi là tác động Barnum, là do việc sử dụng thường xuyên bởi ông bầu P. T. Barnum, hoặc là tác động Forer, bắt nguồn từ một tác phẩm có tên khá mơ hồ của Forer, B. R., "The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility", trong *Journal of Abnormal and Social Psychology* , số 44 (I) (1949): 118-123. Nghiên cứu đầu tiên sử dụng hệ biến *dot estimator* được mô tả trong Leonardelli và Brewer (2001), nghiên cứu thứ hai được mô tả trong Leonardelli (1998). Thông tin chi tiết về hiệu ứng trên-mức-trung-bình có thể tìm thấy trong Alicke và Govorun (2005); nguồn tài liệu cho *Lake Wobegon moniker* là chương trình radio dài hạn của

Keillor *A Prairie Home Companion* . Tìm đọc thêm về vấn đề này, xem Kruger, J., "Lake Wobegon be gone! The 'below-average effect' and the egocentric nature of comparative ability judgments" ("Lake Wobegon đã mất! 'Hiệu ứng dưới-mức-trung-bình' và bản chất tự kỷ trung tâm của những phán xét mang tính so sánh"), trong *Journal of Abnormal and Social Psychology* , số 77 (1999): 221-223.

Phát hiện về việc người ta tự cho bản thân độc lập hơn mức trung bình là từ Pronin và các đồng nghiệp (2007), và biếm họa cho chủ đề này có nhan đề là "Sheeple", lấy từ loạt ảnh biếm họa online *XKCD* của Randall Munroe, có thể truy cập tại trang http://xkcd.com/610. Phát hiện cùng chủ đề về việc người ta tự cho là người khác giống mình hơn là mình giống người khác là từ Srull và Gaelick (1983).

Nghiên cứu của tôi về sự độc nhất vô nhị trong tên tuổi và áo quần được xuất bản ở Iyengar và Ames (2005). Để có minh họa rộng hơn về sở thích đối với sự độc nhất vô nhị vừa phải trong tên tuổi, xem Madrigal, A., "Why your baby's name will sound like everyone else's" ("Sao tên con bạn lại giống giống tên người khác"), *Wired Science* (2009), http://www.wired.com/wiredscience/2009/05/babynames. Một ví dụ thú vị khác là dịch vụ Khoa học Bài hát đang đình đám (Hit Song Science), cho rằng có thể dự đoán tính thịnh hành của một bài hát thông qua sự tương đồng của nó với những bài hát thịnh hành trong quá khứ căn cứ theo những thông số căn bản về âm nhạc. Tính chính xác của nó, theo tôi được biết, chưa được kiểm chứng về mặt khoa học, nhưng theo như tin tức báo đài thì dịch vụ này đã dự đoán được sự thành công của ca sỹ nhạc jazz đương thời Norah Jones, người đã đoạt được 9 giải thưởng Grammy và bán được 16 triệu album tính đến ngày nay. Có thể truy cập thêm thông tin của công ty đưa ra dịch vụ này ở trang http://uplaya.com.

Trích dẫn nổi tiếng của Donne trích từ "Meditation XVII" ("Nghiền ngẫm XVII"), trong *Devotions Upon Emergent Occassions* (1624), đồng thời trích dẫn "đừng hỏi chuông nguyện hồn ai; chuông đang nguyện hồn anh đó" cũng là từ nguồn này.

Nghiên cứu Bennington và những nghiên cứu tiếp theo đó được mô tả chi tiết trong Alwin và các đồng nghiệp (1991), và những trích dẫn của sinh viên thì lấy từ Newcomb (1958). Công trình kinh điển về sự bất hòa trong nhận thức là Festinger (1957), và để đọc thêm, tôi xin giới thiệu tác phẩm của Cooper, J., *Cognitive Dissonance: 50 Years of a Classic Theory* (Sự Mâu thuẫn về Nhận thức: kỷ niệm 50 năm một Lý thuyết Kinh điển), Sage (2007). Elliot và Devine (1994) là một ví dụ tương đối gần cho vô số nghiên cứu về phản ứng trước hành vi. Không phải tất cả các trường hợp về phong tục đều dẫn đến sự bất hòa và thay đổi trong hành vi theo chiều hướng những lựa chọn đang được cân nhắc. Những nghiên cứu về sự ảnh hưởng của nhóm nổi tiếng của Asch là những ví dụ mà trong đó những người tham gia thí nghiệm đã biết câu trả lời rõ ràng là không đúng nhưng vẫn tuân theo vì áp lực ngầm của nhóm, như được mô tả trong Asch, S. E., "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment" ("Những tác động từ sức ép của nhóm lên việc điều chỉnh và sự méo mó của nhận định"), trong Guetzkow, H., đã biên tập lại, *Groups, Leadership and Men* (Nhóm, Sự lãnh đạo và Con người), Carnegie Press (1951). Những tác động bên ngoài lại mang tính nội bộ hóa hơn khi câu trả lời đúng lại là không chắc chắn; để có thêm ví dụ kinh điển về nhận thức, xem Sherif, M., "A study of some social

factors in perception" ("Nghiên cứu một số yếu tố xã hội về sự nhận thức"), *Archives of Psychology (Thành tựu của Tâm lý học)* , số 27 (187) (1935): 23-46.

Chỉ trích của Colbert về Bush được bàn luận trong Sternbergh (2006). Diễn văn của ông đã được đưa nguyên vẹn lên trang web chia sẻ video YouTube: http://www.youtube.com/view_play_list?p=8E181BDAEE8B275B.

Nghiên cứu của tôi về những vấn đề ưu tiên hàng đầu của sinh viên mới tốt nghiệp được mô tả trong Wells và Iyengar (2005), và nghiên cứu về hành vi ra lệnh đội nhóm được mô tả trong Ariely và Levav (2000). Mối quan hệ nghịch giữa tính hữu dụng và ý nghĩa của nhân dạng là từ Berger và Heath (2007), nghiên cứu về vòng tay cũng của Berger và Heath (2008). Chip Heath và người anh em Dan cũng xứng đáng nhận được sự ca tụng cho bài tập gõ nhịp được mô tả trong phần này, trích từ quyển sách của họ *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die (Made to Stick: Tại sao một số Ý kiến lại Sống sót và Số khác thì Chết yểu)* (Nhà xuất bản Random House, 2007).

Xem Kenny và DePaulo (1993) để có cái nhìn tổng quát về những khả năng nghèo nàn chung chung của chúng ta để biết người khác nghĩ gì về chúng ta, và Krueger (2003) để biết thêm về những quy trình làm nền tảng cho chúng. Ở khía cạnh tươi sáng hơn, cuộc nghiên cứu gần đây đã phát hiện ra rằng con người nhận thức được việc mình thể hiện những bộ mặt khác nhau trước những nhóm người khác nhau (ví dụ như giữa cha mẹ và bạn bè), và làm tốt việc dự đoán trước được là họ sẽ được người khác hiểu về mình theo nhiều cách khác nhau, như được mô tả trong Carlson, E., và Furr, M., "Evidence of differential meta-accuracy: People understand the different impressions they make" ("Bằng chứng về khả năng nhận biết những đánh giá khác nhau của mọi người về mình: Người ta hiểu những ấn tượng khác nhau mà họ tạo ra"), *Psychological Science* , *số 20 (8) (2009): 1033-1039.* Những dữ liệu về nhận thức sự hấp dẫn lãng mạn và tính khôi hài được lấy từ một loạt các nghiên cứu mà tôi đứng ra thực hiện với những người tham gia thí nghiệm những khóa hẹn hò nhanh. Những phát hiện cụ thể này được trích từ "Through the looking-glass self: The effects of trait observability and consensuality on self-knowledge" ("Qua tấm gương soi: Những tác động của khả năng quan sát tính cách và sự đồng thuận với hiểu biết về bản thân), một phác thảo chưa được xuất bản thực hiện với sự hợp tác của Alexandra Suppes, nhưng các phát hiện khác từ cuộc điều tra này đã được xuất bản trong Fisman, R., Iyengar, S. S., Kamenica, E., và Simonson, I., "Gender differences in mate selection: Evidence from a speed dating experiment" ("Những khác biệt giới tính trong việc lựa chọn bạn tình: Bằng chứng từ thí nghiệm hẹn hò nhanh"), *Quarterly Journal of Economics* , *số 121 (2) (2006): 673-697,* và ở Fisman, R., Iyengar, S. S., Kamenica, E., và Simonson, I., "Racial preferences in dating: Evidence from a speed dating experiment" ("Ưu ái về chủng tộc trong hẹn hò: Bằng chứng từ thí nghiệm hẹn hò nhanh"), *Review of Economic Studies* , *số 75 (1) (2008): 117-132.*

Số liệu về tính thịnh hành của thông tin phản hồi đa chiều (multirater feedback [40]) lấy từ Edwards và Ewen (1996). Phát hiện về sự tự làm nổi bật có thể gây tác động ngược tại nơi làm việc được mô tả trong Anderson và các đồng nghiệp (2008), và Swann và các

đồng nghiệp (2003) cho một cái nhìn tổng quan về các nghiên cứu ở khía cạnh chúng ta thích người khác nhìn chúng ta cũng tương tự như cách chúng ta tự nhìn mình.

Putnam thừa nhận rằng tư bản xã hội (social capital) có thể không biến mất, mà chỉ thay đổi hình thức, nhưng những hình thức này có những vấn đề riêng của chúng, như nhận xét của Cass Sunstein trong quyển *Republic.com* của ông, Nhà xuất bản Đại học Princeton (2001). Nhờ vào khả năng kết nối của Internet, những quan tâm, sở thích và niềm tin của chúng ta có thể được đáp ứng ở một mức độ cụ thể hơn trước đây. Tuy nhiên, khả năng tự chọn thông tin mà chúng ta đang gặp phải có thể dẫn đến hiệu ứng “phòng thu âm” (echo chamber), nghĩa là những nhóm khác nhau về quan điểm sẽ càng trở nên xa cách và cô lập hơn khi tìm kiếm thông tin để xác nhận niềm tin hiện tại và tránh những điều có thể khiến họ nghi ngờ. Một ví dụ khá ôn hòa của hiệu ứng này có thể thấy trong cuộc khảo sát của Chương trình về Những Quan điểm về Chính sách Quốc tế (Program on International Policy Attitudes), nêu rằng 80% khán giả của Bản tin FOX có ít nhất một quan niệm sai về cuộc chiến Iraq (ví dụ như, thấy những mối liên hệ rõ ràng giữa Saddam Hussein và lực lượng khủng bố al Qaeda, so với con số 23% khán giả của PBS/NPR). Báo cáo PIPA có thể xem tại trang http://www.worldpublicopinion.org /pipa/pdf/oct03/IraqMedia_Oct03_rpt.pdf.

CHƯƠNG IV. LÝ TRÍ VÀ TÌNH CẢM

Tiến sỹ Seuss là bút danh của Theodor Geisel, và tác phẩm “Oh, the Places You’ll Go!” (*Ôi, Những Nơi mà Bạn sẽ Đi!)* là quyển sách cuối cùng được xuất bản trước khi ông qua đời vào năm 1991. Cuốn sách này vẫn liên tục được phổ biến rộng rãi, theo báo cáo của Blais và các đồng nghiệp (2007).

Tuy tôi thảo luận về hệ tự động và hệ cân nhắc chủ yếu ở khía cạnh phán xét và lựa chọn, nhưng chúng cũng có tầm quan trọng tương đương trong hành động kiểm soát. Vừa đi đường vừa tranh luận về một đề tài triết học đòi hỏi cả hai hệ thống, hệ tự động giúp ta không phải vấp chân mình và hệ cân nhắc giúp lý lẽ của ta không bị lộn xộn . Còn gì nữa, một hành động lúc đầu được xem là có cân nhắc, ví dụ như lái xe, có thể trở thành phản xạ tự động nếu có sự tập luyện đầy đủ. Thuật ngữ “tự động” và “cân nhắc” cũng được sử dụng trong Thaler và Sunstein (2008), từ Dennett (1997). Những hệ thống này cũng được đề cập đến dưới một loạt các tên khác trong các tài liệu khoa học, bao gồm hệ thống “nóng” và “lạnh”, cách xử lý “tìm tòi” và “phân tích, và gọi thông thường “Hệ 1” và “Hệ 2”. Để đọc thêm về những hệ này, xem Stanovich, K. E., “What Intelligence Tests Miss: The Psychology of Rational Thought” (*Điều mà những cuộc Kiểm tra Trí thông minh còn thiếu: Tâm lý học về Suy nghĩ Lý trí)* , Nhà xuất bản Đại học Yale (2009).

Số liệu về sự không chung thủy lấy từ Guerrero và các đồng nghiệp (2007), số liệu về sự trì hoãn từ Gallagher và các đồng nghiệp (1992), và số liệu về tiết kiệm từ Helman và các đồng nghiệp (2004).

Nghiên cứu về những phần thưởng tức thì kích thích các vùng phụ của não như thế nào được mô tả trong McClure và các đồng nghiệp (2004a). Nghiên cứu về sự chậm trễ ban thưởng của Mischel được mô tả trong Mischel và các đồng nghiệp (1972), và mối liên kết của chúng với sự điều chỉnh và thành công ở tuổi thanh niên lấy từ Shoda và các đồng nghiệp (1990). Phát hiện về việc những khuôn mẫu này sẽ tiếp tục đến tuổi trưởng thành vẫn chưa được xuất bản và vì thế mà dựa trên ‘ ‘Willpower’: Decomposing Impulse Control,” (*Sức mạnh Ý chí: Hủy hoại Xung lực Kiểm soát)* , bài giới thiệu bằng thuyết trình kết hợp với PowerPoint được Walter Mischel trình bày tại Đại học Columbia vào 13/10/2009. Để biết thêm về việc tìm cách tránh né cám dỗ tự nhiên, xem Reyna, V., và Farley, F., "Is the teen brain too rational?" (*Phải chăng bộ não của lứa tuổi thanh thiếu niên là quá thiên về lý trí?),* Báo cáo Khoa học của Mỹ: Ấn bản đặc biệt về sự phát triển ở trẻ em (2007): 61-67.

Phương pháp heuristics và các thiên kiến được mô tả trong phần hai cũng chỉ là phần nổi của tảng băng khi nó trở thành những sức mạnh tác động đến quyết định của chúng ta. Chủ đề hội thảo về thiên kiến của Tversky và Kahneman (1974). Kahneman được giải thưởng Nobel Kinh tế 2002 cho công trình nghiên cứu của ông với Tversky về lý thuyết kỳ vọng, mô tả việc hiểu biết của con người về rủi ro và xác suất tác động đến sự lựa chọn của họ như thế nào. Để biết thêm về lý thuyết kỳ vọng, xem Kahneman, D., và Tversky, A., "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," (*Lý thuyết Kỳ vọng: Phân tích về Quyết định khi có Rủi ro)* , Econometrica XLVII (1979), 263-291. Quan điểm rộng hơn về thiên kiến có thể tìm thấy trong Plous (1993), và những ứng dụng của nó vào bối cảnh kinh doanh được thảo luận trong Bazerman, M., *Đánh giá việc thực hiện quyết định ở cấp độ quản lý* , Wiley (2005).

Về những ví dụ liên quan đến việc thẻ tín dụng được sử dụng ngày càng nhiều, xem Feinberg (1986) và Prelec và Simester (2001). Thói quen sử dụng con chip thay tiền mặt tại các sòng bạc cũng có thể được lý giải phần nào là do nó làm giảm sự thật trần trụi của việc chi tiêu. Điều này, cùng với những thủ đoạn khác như tiếng chuông, tiếng huýt sáo của máy đánh bạc (nhằm kích hoạt những hệ đánh giá tích cực theo trực giác, mà đây chính là cơ sở để đưa ra quyết định khi còn nhỏ và chúng sẽ không bao giờ bị mất đi hoàn toàn dù ta đã trưởng thành) cộng với bản chất ngẫu nhiên của việc thắng bạc (về mặt kỹ thuật đây là một chương trình củng cố hành vi biến đổi mà một nghiên cứu ở phạm vi lớn đã cho thấy nó mang tính kích động hơn một chương trình cố định) giúp giải thích vì sao cờ bạc lại là một thú tiêu khiển giết thời gian phổ biến đến thế mặc dù chúng ta rất ác cảm với việc thua bạc.

Câu chuyện của Goizueta được chuyển thể từ Tichy và Cohen (1997), trang 27. Nghiên cứu về vấn đề khung được-mất tác động như thế nào đến quyết định về sức khỏe được mô tả trong McNeil và các đồng nghiệp (1988). Để biết thêm về việc cố định tình huống được sử dụng để gây ảnh hưởng có chủ ý lên hành vi, xem " The Framing Wars" *(Những cuộc chiến được dàn xếp*) của Matt Bai, Thời báo New York, 17/7/2005, có thể truy cập tại trang http://www.nytimes.com/2005/07/17/magazine/17DEMOCRATS.html.

Số liệu về giao dịch trong ngày có thể tìm thấy ở " Report of the Day Trading Project Group" *(Báo cáo về Nhóm Dự án Giao dịch trong Ngày"*) (1999) và Surowiecki (1999).

Nghiên cứu về dự đoán của những người mua nhà lấy từ Schiller (2008); điều thú vị để chú ý là ông và Case tìm ra được một khuôn mẫu hầu như giống nhau về những phản ứng trong thời kỳ bong bóng về nhà cửa trước kia và ít bi kịch hơn, được mô tả trong Schiller, R. J., và Case, K., " The behavior of home buyers in boom and post-boom markets," *(Hành vi của những người mua nhà khi thị trường bùng phát và sau khi bùng phát)* New England Economic Review, tháng 11-12 1988: 29-46. Cuối cùng, vấn đề thiệt hại của cuộc khủng hoảng cho vay dưới chuẩn trở nên tồi tệ như thế nào khi phát hiện một sai lầm tương tự trong ngành tài chính, có thể xem vấn đề này ở Salmon, F., *"Recipe for disaster: The formula that killed Wall Street"* (*"Công thức cho đại họa: Công thức đã giết chết Phố Wall"*), Wired Magazine, 23/2/2009, http://www.wired.com/techbiz/it/magazine/17-03 /wp_quant?currentPage=all.

Hiệu quả thấp của việc phỏng vấn theo kiểu dự đoán khả năng làm việc có thể được tìm thấy trong Hunter and Hunter (1984) và McDaniel và đồng nghiệp (1994), tuy thế cách làm này vẫn tiếp tục phổ biến bất chấp sự thật được tiết lộ từ Ahlburg (1992). Xem Snyder and Swann (1978) để biết thêm về cách thức chúng ta cố gắng để xác định kỳ vọng ngoài xã hội. Nghiên cứu của các chuyên gia được mô tả trong Tetlock (2003), những điều chi tiết hơn có thể được tìm thấy trong quyển sách của ông, Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know? (Đánh giá của Chuyên gia Chính trị: Chính xác đến đâu? Làm sao Chúng ta Biết được Điều đó?) (Princeton University Press, 2005). Về các kết quả tương tự như kết quả của người bình thường, những người được ghi nhận không có quan điểm chính trị đặc biệt, xin xem Lord, C., Ross, L., và Lepper, M., "Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence," (Sự đồng hóa lệch lạc và thái độ phân cực: Tác động của những lý thuyết có sẵn đối với những gì được xem là bằng chứng sau đó) *Journal of Personality and Social Psychology 37 (11) (1979*): *2098-2109* .

Miêu tả về khả năng phát hiện nói dối của Ekman có trong Ekman (2001) và được bổ sung bằng những phát hiện có được sau vài lần trò chuyện với ông khi tôi tham dự hội thảo hoặc gặp mặt tại học viện giáo dục trong những năm qua. Lời nói của Einstein được rút ra từ quyển Murphy (1933), và lời nói của Simon được rút ra từ Simon (1992). Thí nghiệm đặc biệt xuất sắc về việc làm thế nào hệ thống tự động có thể phát hiện và phân tích các yếu tố mà dù chú tâm chúng ta, kể cả có chuyên môn đầy đủ, cũng không thể nhận biết được, có thể được tìm thấy trong "The Statue that Didn't Look Right," (Bức tượng có vẻ không đúng), lời giới thiệu về Gladwell (2005), và sự cố về tên lửa chống tàu Silkworm trong "The Predictions of Dopamine," (Tiên đoán về Dopamine) chương 2 sách Lehrer (2009). Khả năng của vận động viên thể thao và viên chức an ninh sân bay được miêu tả trong "Gut Feelings," (Cảm giác Bản năng) chương 1 của Gigerenzer (2007). Mức độ luyện tập cần thiết để phát triển lên thành chuyên gia đẳng cấp thế giới xuất phát từ Ericsson và đồng nghiệp (1993).

Mô tả về đại số học đạo đức của Franklin được trích từ Franklin (1833). Một phiên bản tương tự câu chuyện Raiffa, có thể rất đáng ngờ và đã được lan truyền trong các học viện hàng thập kỷ nay, được báo cáo trong Bazerman, M., Smart Money Decisions: Why You Do What You Do with Money (and How to Change for the Better) (Quyết định chi tiêu thông

minh: Tại sao bạn lại làm những điều Bạn làm với đồng tiền (và Làm sao để thay đổi cho tốt đẹp hơn), Wiley (2001).

Những phát hiện về tiền lương và sự hài lòng về công việc có được từ nghiên cứu về việc làm của tôi và các đồng nghiệp trích trong Iyengar và đồng nghiệp (2006). Nghiên cứu của Kahneman về hạnh phúc được mô tả trong Kahneman và các đồng nghiệp (2006), và sau đó cũng được đề cập trong phần thảo luận về việc làm thế nào mà chúng ta đã đánh giá quá cao sức mạnh của cảm xúc bằng cách không cần xét đến bối cảnh xảy ra sự việc. Kahneman cũng đính kèm dữ liệu về thu nhập trong ngoặc có từ nghiên cứu xã hội; bộ dữ liệu hoàn chỉnh của tất cả các tiêu chí, kể cả khả năng thực hiện phân tích trực tuyến, có sẵn trên trang web http://www.norc.org/GSS+Website/. Để biết thêm về mối liên kết (hoặc thiếu liên kết) giữa tiền bạc và hạnh phúc, cũng như những khó khăn chúng ta phải đương đầu khi dự báo về hạnh phúc trong tương lai, có thể tìm thấy ở Gilbert (2007).

Nghiên cứu áp phích của Wilson được mô tả trong Wilson và các đồng nghiệp (1993), nghiên cứu về hẹn hò của ông được mô tả trong Wilson và các đồng nghiệp (1984). Để đọc thêm về đề tài suy nghĩ quá nhiều về một lựa chọn có thể làm giảm tính chất khách quan liên quan đến những nhận xét của các chuyên gia như thế nào, xem Wilson, T. D., và Schooler, J. W., *"Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions" ("Suy nghĩ quá nhiều: Nội quan có thể làm giảm chất lượng của những ưu tiên và quyết định")* , Journal of Personality and Social Psychology, số 60 (1991): 181-192. Phát hiện trong nghiên cứu của ông về việc người ta nhớ nhầm cường độ cảm giác của mình được mô tả trong Wilson và các đồng nghiệp (2003). Để đọc thêm về bản chất và những hệ quả của hai hệ thống thần kinh, tôi đề cử quyển sách của Wilson, *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious (Những Kẻ Lạ mặt với Chúng ta: Khám phá Tiềm thức Thích nghi)* (Nhà xuất bản Belknap, 2002).

Nghiên cứu tình yêu trên chiếc cầu treo lơ lửng được mô tả trong Dutton và Aron (1974), nghiên cứu về chất gây hưng phấn adrenaline được mô tả ở Schachter và Singer (1962).

CHƯƠNG V. TÔI, RÔ BÔ Ư?

Thông tin thêm về Tập đoàn Doneger và Hiệp hội Màu sắc của Mỹ có thể tìm thấy trên các trang web của họ, http://www.doneger.com/web/231.htm và http://www.colorassociation.com/site/History.pdf. Một khía cạnh khác của ngành công nghiệp thời trang có thể tìm thấy ở Gavenas, M. L., *Color Stories: Behind the Scenes of America's Billion-Dollar Beauty Industry (Những câu chuyện về Màu sắc: Hậu trường của Ngành Công nghiệp Sắc đẹp hàng tỷ đôla của Mỹ)* , Simon & Schuster (2007). Để đọc thêm đề tài các nhà tiếp thị và thiết kế bình chọn kiểu dáng như thế nào và những hàm ý riêng của họ, xem Frank, T., *The Conquest of Cool: Business Culture, Counterculture, and the Rise of Hip Consumerism (Cuộc Chinh phục Sành điệu: Văn hóa Kinh doanh, Nền Văn hóa Đối ứng, và*

Cuộc Nổi dậy của việc Bảo vệ quyền lợi của Người Tiêu dùng Hợp thời) , Nhà xuất bản Đại học Chicago (1998).

Mô tả về tòa nhà Gehry được trích từ Ourousoff (2007). Đoạn trích *Quỷ cái vận đồ Prada* trích từ bộ phim cùng tên, dựa trên tác phẩm của Lauren Weisberger (2003), lấy cảm xúc từ khoảng thời gian cô làm trợ lý cho Anna Wintour, Tổng Biên tập của tạp chí Vogue.

Trò nước đóng chai của Penn và Teller lấy từ phần 7 của mùa đầu tiên. Kết quả của kiểm tra vị giác này không phải là độc nhất; một cuộc kiểm tra vị giác được thực hiện bởi *Good Morning America (Chào Buổi sáng Nước Mỹ)* vào năm 2001 tương tự như thế cũng đã phát hiện nước máy của thành phố New York đạt danh hiệu nước sạch với 45% phiếu bầu, gần gấp đôi so với nước đóng chai phổ biến nhất, được mô tả ở http://abcnews.go.com/GMA/story?id=126984 &page=1. Nghiên cứu về định giá rượu vang là của Plassmann và các đồng nghiệp (2008), và cuộc nghiên cứu này cũng bao gồm thành phần fMRI tương tự với Coke được mô tả sau đó.

Phần trăm người tiêu thụ nước đóng chai thể hiện những mối quan tâm về sự an toàn từ cuộc khảo sát "Consumer Attitude Survey on Water Quality Issues" ("Khảo sát về Thái độ của Người Tiêu dùng đối với Những Vấn đề liên quan đến Chất lượng Nước") (1993), do Quỹ tài trợ Nghiên cứu Hiệp hội Những Công trình về Nước của Mỹ (American Water Works Association Research Foundation), và số liệu về mức tiêu thụ nước đóng chai lấy từ chương đầu tiên của Royte (2008). Chất lượng nước máy và nước đóng chai, tỷ lệ các loại nước đóng chai bắt đầu đóng vai trò của nước máy, lấy từ báo cáo "Bottled Water: Pure Drink or Pure Hype?" ("Nước Đóng chai: Nước Tinh khiết hay Quảng cáo rùm beng về Tinh khiết?) do Hội Bảo vệ Các Nguồn Tài nguyên Thiên nhiên (Natural Resources Defense Council) thực hiện.

Nhãn hàng nước đóng chai Poland Spring do cố tình để mọi người hiểu là "spring" (nước suối) làm dẫn đến vụ kiện có nhiều nguyên đơn vào năm 2003, và cũng trong năm đó đã giải quyết được vụ kiện này với phí tổn 10 triệu USD nhưng không thừa nhận làm sai, theo báo cáo trên NPR (Brooks, 2003).

Chi tiết thêm về quảng cáo khoác lác, bao gồm cả một danh sách các thành phần mỹ phẩm không ăn được thuộc về mánh lới quảng cáo như "chiết xuất phôi gà, huyết thanh ngựa, và chiết xuất da heo", có thể tìm ở Foulke (1995). Những nét tương đồng giữa Lancôme và Maybelline là một trong nhiều ví dụ của Begoun (2006). Trong phần viết lấy cảm hứng từ bộ phim Ma Trận (1999), cuộc đối thoại của người đàn ông bí ẩn được tạo ra từ những lời trích trực tiếp của nhân vật Morpheus trong phim.

Nghiên cứu fMRI về sở thích đối với nước giải khát được mô tả trong McClure và các đồng nghiệp (2004b). Có một trường hợp đáng chú ý trong đó những thí nghiệm giấu nhãn về vị giác đã khám phá sự khác nhau giữa Coke và Pepsi là chương trình Thử thách Pepsi, một sê-ri quảng cáo trên đài do Pepsi thực hiện vào thập niên 70 và 80 công bố rằng đại đa số những người nghiện Coke một cách bảo thủ đã thích Pepsi hơn khi uống từ những cái ly

có dán các ký tự một cách tùy hứng thay vì dán biểu tượng. Chương trình Thử thách Pepsi này đã gây ra sức đẩy cho sự ra mắt đầy bất hạnh của New Coke, một bước sai lầm to tát nhất của Goizueta trong suốt thời kỳ lãnh đạo công ty. Loại New Coke được thay đổi công thức này vượt trội Pepsi trong các cuộc thí nghiệm giấu nhãn về vị giác nhưng lại chẳng có bất kỳ vị ngon nào của loại Coke nguyên thủy trong đầu óc của công chúng, và nhanh chóng bị xóa khỏi thị trường trong tình trạng doanh thu trì trệ, bị tẩy chay và thậm chí là các chiến dịch viết thư yêu cầu sản xuất lại công thức cũ.

Trong quyển *Blink* của Malcolm Gladwell, ông đã quy cho những kết quả từ chương trình Thử thách Pepsi là theo khuôn mẫu "thí nghiệm nhanh" (sip test), điều này đã tạo cho Pepsi vốn có vị hơi ngọt hơn có được lợi thế. Một giải thích khả dĩ khác là những người thí nghiệm đã bị ảnh hưởng bởi hiệu ứng priming (hiệu ứng do thông tin kích phát) theo một cách khác: Những ly đựng Pepsi, vô tình hay cố ý, được gán cho những ký tự với hàm ý tích cực hơn… ít ra là theo lời của Coke. Như mô tả trong Hughes, M., *Buzzmarketing: Getting People to Talk about Your Stuff (Tiếp thị Nhặng xị: Để Người ta nói về Sản phẩm của Bạn),* Portfolio (2005), những nhà làm quảng cáo cho hãng Coca-Cola đã có được lời tuyên bố của một nhà tâm lý học là "M [Pepsi] tượng trưng cho những từ như ngọt và êm. Và Q [Coke] tượng trưng cho từ kỳ quặc", và sau đó "L [Pepsi] tượng trưng cho đáng yêu và nhẹ nhàng… và bạn biết là S [Coke] tượng trưng cho cái gì không nào". (Gợi ý: Đó là một từ mà Penn Jillette cực thích.) Coke sau đó tung ra những chiến dịch quảng cáo đối phó với chương trình Thử thách Pepsi với câu hỏi trong hai trái banh tennis, trái nào sờn hơn, được ngầm hiểu là hai sản phẩm thực sự giống nhau.

Nghiên cứu của Bargh về đề tài priming có thể ảnh hưởng đến tốc độ đi bộ như thế nào được mô tả trong Bargh và các đồng nghiệp (1996), và trích dẫn của ông về sự máy móc lấy từ Bargh (1997). Ảnh hưởng của những thông điệp ngầm về cơn đói được mô tả trong Byrne (1959). Ví dụ nổi tiếng nhất về quảng cáo đánh vào tiềm thức là nghiên cứu được công bố theo từng đợt ngắn gọn những thông điệp "Uống Coca-Cola" và "Đói ư? Hãy ăn bắp rang" trên màn hình xi-nê đã làm tăng doanh thu sản phẩm đó một cách đột ngột. Nghiên cứu này đã tạo ra một làn sóng phản đối của công chúng và bị cấm trên các phương tiện đại chúng, sau đó bị phát hiện là dựa trên những số liệu giả. Để biết thêm chi tiết, xem bài viết "Subliminal Advertising" ("Quảng cáo đánh vào Tiềm thức") trên Snopes.com, http://www.snopes.com/business/ hidden/popcorn.asp.

Các nhà làm tiếp thị và những nhà thiết lập ý tưởng khác không chỉ đơn thuần dựa vào priming mà họ còn tận dụng triệt để những thiên kiến về nhận thức khác, bao gồm những việc đã được mô tả ở chương trước. Cửa hàng đưa ra chương trình "giảm giá khi trả tiền mặt" thay vì chương trình "phụ thu thẻ tín dụng" nghĩa là đang sử dụng framing (thiên kiến định sẵn), và quảng cáo nổi tiếng HeadOn đã dùng việc lặp đi lặp lại để làm tăng tính sẵn có của sản phẩm trong tâm trí người tiêu dùng.

Những tác động của việc bầu cử trong trường học được mô tả trong Berger và các đồng nghiệp (2008), ảnh hưởng của chiều cao đối với mức thu nhập có thể tìm thấy ở Judge và Cable (2004) và Persico và các đồng nghiệp (2004), và năng lực phán đoán chính xác trong chớp mắt được mô tả trong Ballew và Todorov (2007). Phần còn lại của những cách mà

chúng ta có thể bị làm lạc bước bởi vẻ bề ngoài ngay cả khi đưa ra những quyết định mang tính hợp lý cao độ được phê bình trong Cialdini (1998). Để biết thêm thông tin, xem chương 3 trong tác phẩm *Blink*, "*The Warren Harding Error: Why We Fall for Tall, Dark, and Handsome Men*" ("Sai lầm mang tên Warren Harding: Tại sao chúng ta lại đổ trước những người đàn ông cao ráo, da ngăm đen và bảnh trai."). Hiệu ứng tên ứng cử viên theo thứ tự định sẵn trong cuộc bầu cử năm 2000 được mô tả trong Krosnick và các đồng nghiệp (2004).

CHƯƠNG VI. CHÚA TỂ CỦA VẠN VẬT

Vào thời điểm tôi bắt đầu thu thập dữ liệu để nghiên cứu về trẻ em mà sau này chuyển thành công trình của Iyengar và Lepper (1999), mô hình vượt trội cho việc so sánh những điều kiện giữa lựa chọn và không-lựa-chọn được dựa trên Zuckerman, M., Porac, J., Lathin, D., Smith, R., và Deci, E. L., *"On the importance of self-determination for intrinsically motivated behavior"* (*"Về tầm quan trọng của việc tự quyết đối với hành vi thực chất bị thúc đẩy"*), Bản tin Nhân cách và Tâm lý Xã hội, số 4 (1978): 443-446, cho phép người tham gia hoặc chọn trong sáu bài đố mẹo để giải đáp, hoặc được người tiến hành thí nghiệm chỉ định bài đố mẹo để giải đáp. Để đọc thêm về những lý thuyết liên kết lựa chọn và động cơ, xem DeCharms, R., *Personal Causation: The Internal Affective Determinants of Behavior*, (*Sự tạo ra kết quả cá nhân: Những yếu tố quyết định mang tính tác động từ bên trong của hành vi*), Nhà xuất bản Academic (1968), và Deci, E. L., và Ryan, R. M., *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior* (*Động cơ bên trong và sự tự quyết trong hành vi con người*), Plenum (1985). Các ví dụ khác nhau về giới hạn ở khả năng xử lý thông tin đều được lấy từ Miller (1956). Việc tập hợp lựa chọn được sử dụng trong Zuckerman và các đồng nghiệp rơi ngay đúng con số 7 huyền diệu có thể góp vào thành công của nó nhưng hầu như chắc chắn là không cố ý.

Nghiên cứu của tôi ở báo Draeger là từ Iyengar và Lepper (2000). Một nghiên cứu khác từ tờ báo này cũng cho ra những kết quả tương tự trong môi trường phòng thí nghiệm mà đã cho những người tham gia một lựa chọn giữa 6 hoặc 30 thanh sô-cô-la Godiva. Nghiên cứu này phát hiện rằng có thể xảy ra việc có quá nhiều lựa chọn bao gồm Chernev, A., "*When more is less and less is more: The role of ideal point availability and assortment in consumer choice*" (*"Khi nhiều trở nên ít và ít lại hóa ra nhiều: Vai trò của điểm sẵn có và sự đa dạng chủng loại lý tưởng trong lựa chọn của người tiêu dùng"*), Tạp chí Nghiên cứu về Người Tiêu dùng, số 30 (2003): 170-183, cũng sử dụng sô-cô-la; Reutskaja, E., và Hogarth, R., "*Satisfaction in choice as a function of the number of alternatives: When goods satiate*", Tâm lý và Tiếp thị, số 26 (3) (2009): 197-203; và Shah, A. M., và Wolford, G., "*Buying behavior as a function of parametric variation of number of choices*" (*"Hành vi mua hàng với chức năng của biến số của con số những lựa chọn"*), Tạp chí Tâm lý, số 18 (2007): 369-370.

Thống kê về sự tăng trưởng của những sản phẩm tiêu dùng (đặc biệt là ở những sản phẩm có mã UPC) trong nền kinh tế nói chung có thể tìm thấy trong Weinstein và Broda

(2007). Số liệu về lượng hàng tồn kho năm 1949 là từ *The Supermarket Industry Speaks: 1965 (Ngành Công nghiệp Siêu thị lên tiếng: 1965),* và số liệu của năm 2005 là từ phiên bản gần hơn, cũng trong cùng nhà xuất bản, được đặt tên lại trong thời gian chuyển tiếp là *The Food Marketing Industry Speaks: 2005 (Ngành Công nghiệp Tiếp thị Thực phẩm lên tiếng: 2005)* . Số liệu hàng tồn kho của Walmart là từ Zook và Graham (2006), và con số về những quyền ưu tiên được lấy trực tiếp từ các trang web của họ.

Tỷ lệ về doanh thu hàng hóa chỉ bán qua mạng là từ Anderson (2006), mô tả về thói quen mua sắm hàng hóa lấy từ Elberse (2007). Những phát hiện này, cùng với nghiên cứu về lợi nhuận cuối cùng đối với người sản xuất, được mô tả sâu hơn bởi Elberse trong " *Should You Invest in the Long Tail?* " (Bạn có nên đầu tư vào Cái Đuôi Dài không?) từ số tháng 7 và 8 năm 2008 của tạp chí Harvard Business Review, với kết luận rằng tiếp thị Internet có thể tập trung thành công vào một con số nhỏ hơn những tiêu đề bom tấn, hơn là dàn trải ra như lý thuyết *Long Tail* (Cái Đuôi Dài) đã đề nghị. Anderson, người đã duy trì một blog trên *Long Tail* , đáp lại bài báo tại trang http://www.longtail.com/the_long_tail/2008/06/excellenthbr-p.html. Lợi nhuận từ việc tổ chức lại sản phẩm của Procter & Gamble được báo cáo trong Osnos (1997), câu chuyện về thành công tương tự của Golden Cat là từ Krum (1994).

Nghiên cứu về biểu diễn của những kiện tướng cờ vua được mô tả trong Chase và Simon (1973). Nghiên cứu lợi ích của Simon bao gồm rất nhiều tiểu tiết, nhưng một đóng góp liên quan đến chương này là sự phát triển của ông về quan điểm kinh tế "tính hợp lý bị giới hạn" ("bounded rationality"). Các lý thuyết kinh tế cổ điển đều đưa ra một giả định đơn giản hóa điển hình rằng người ta có khả năng phân tích một cách hợp lý những điểm thuận và nghịch cho mỗi quyền lựa chọn trong một tập hợp lựa chọn rộng lớn được hình thành một cách ngẫu hứng, để tìm ra một lựa chọn đem lại lợi ích lớn nhất cho họ. Đóng góp đầy thuyết phục của Simon là sự quan sát về việc, với những giới hạn của con người về khả năng xử lý thông tin và nỗ lực liên quan đến việc so sánh những lựa chọn, quá trình tối ưu hóa này trong thực tế có thể tệ hơn là "thỏa mãn", chọn đúng cái lựa chọn đầu tiên mà chỉ mới đáp ứng được một điểm khởi đầu nào đó về chất lượng.

Phân tích tỷ lệ tham gia 401(k) và biểu đồ của phân tích này lấy từ Iyengar và các đồng nghiệp (2004), những ảnh hưởng đối với tỷ lệ đóng góp và khuôn mẫu lấy từ Iyengar và Kamenica (2008). Bài diễn văn của tổng thống Bush về cải cách Chương Trình Chăm Sóc Người Già (Medicare) được thuật lại đầy đủ trong bài báo " *President Applauds Congress for Passing Historic Medicare Bill* " (*"Tổng thống hoan nghênh Quốc hội về việc thông qua điều luật mang tính lịch sử về chương trình chăm sóc người già"*) (2003). Có rất nhiều phân tích và thảo luận về Phần D; để có một cái nhìn sơ bộ xem trang http://www. medicalnewstoday.com/articles/35664.php. Lợi nhuận về mặt chi phí và sự tận dụng hóa đơn tiền thuốc được mô tả trong Yin và các đồng nghiệp (2008), những khuôn mẫu kết nạp ban đầu được mô tả trong Heiss và các đồng nghiệp (2006). Trích dẫn của bà Grant có thể tìm thấy trong Pear (2006), và những phát hiện về tính đơn giản hóa có nhận thức (hay sự không có từ đó mà ra) có thể tìm thấy một cách tổng quát hơn từ các khảo sát của Quỹ tài trợ của gia đình Kaiser, " *The Public's Health Care Agenda for the New Congress and Presidential Campaign* " (*"Chương trình Nghị sự Chăm sóc Sức khỏe Cộng đồng cho Chiến*

dịch Mới của Tổng thống và Quốc hội") và " *National Surveys of Pharmacists and Physicians, Findings on Medicare Part D* " (*"Khảo sát trong nước về Dược sĩ và Bác sĩ, Những Phát hiện về Chương trình Chăm sóc Sức khỏe người già Phần D"*), cả hai đều vào năm 2006.

Nghiên cứu tiếng cửa lách cách đầu tiên được mô tả trong Shin và Ariely (2004), nhưng chi tiết hơn và thú vị hơn là ở Ariely (2008). Liên kết giữa tính đa dạng thực phẩm và béo phì được thể hiện ở Putnam và các đồng nghiệp (2002) và Raynor và Epstein (2001) trong vô số các nghiên cứu khác. Thống kê về thời gian sử dụng Internet lấy từ Nie và Hillygus (2002), và hiện nay hầu như đã tăng thêm, trích dẫn của Shaw lấy từ Bosman (2006). Dù chúng ta đã thích hết mức tính đa dạng, thế nhưng chúng ta vẫn nghĩ rằng mình thậm chí còn có thể thích hơn nữa, trong Simonson, I., " *The effect of purchase quantity and timing on variety-seeking behavior* " (*"Ảnh hưởng của số lượng hàng mua và thời điểm chọn mua lên hành vi tìm kiếm sự đa dạng"*), Tạp chí Nghiên cứu Tiếp thị, số 27 (1990): 150-162. Cuộc nghiên cứu này phát hiện ra rằng khi người ta chọn ăn nhẹ trên cơ sở ngày này qua ngày khác thì họ thường chọn món sở trường của họ mỗi ngày, nhưng khi được yêu cầu chọn trước cho vài ngày thì họ lại kèm thêm những món mà họ ít thích hơn để có sự đa dạng, mà không nhận ra rằng bất kỳ sự thỏa mãn nào cũng đã có đủ thời gian để bị tiêu mất trong khoản thời gian giữa các bữa ăn nhẹ.

Để có cái nhìn sâu hơn về mối liên kết giữa sự lựa chọn ngày càng tăng và niềm tiếc nuối, bao gồm cả mối quan hệ của nó với việc tối đa hóa và làm thỏa mãn như được mô tả trong ghi chú của Simon ở trên, cũng như nhiều thách thức khác mà người lựa chọn hiện đại phải đối diện, tôi hết sức khuyến khích bạn nên đọc tác phẩm *Sự Nghịch lý của Lựa chọn* (*The Paradox of Choice*) của Barry Schwartz (Ecco, 2003). Quan sát của De Tocqueville nằm ở trang 536 trong Cương lĩnh Đảng Dân chủ của Mỹ.

Những cạm bẫy của cuộc cải cách lương hưu của Thụy Điển được mô tả trong Cronqvist và Thaler (2004). Ảnh hưởng của việc đăng ký tự động lên sự tham gia vào chương trình nghỉ hưu có thể tìm thấy ở Choi và các đồng nghiệp (2006), và những kết quả ấn tượng tương tự như thế đối với tổ chức tài trợ có thể tìm thấy ở Johnson, E., và Goldstein, D., "Do defaults save lives?" (*"Liệu những mặc định có thể cứu cánh cho cuộc sống?"*), Tạp chí Khoa học, số 302 (2003): 1338-1339.

Nghiên cứu của tôi về tập hợp các tạp chí được mô tả trong Mogilner và các đồng nghiệp (2008), và nghiên cứu về người mua Audi lấy từ " *Order in Product Customization Decisions: Evidence from Field Experiments* " (*"Đặt hàng trong Những Quyết định Sản xuất theo yêu cầu khách hàng: Bằng chứng từ Những Thí nghiệm tại chỗ"*). Cuộc phỏng vấn với Wynton Marsalis diễn ra vào 24/7/2008.

CHƯƠNG VII. VÀ RỒI CHẲNG CÒN GÌ

Thủ tục chọn cái bánh hay cái chết là trong bài thơ trào phúng *"Những Nguyên tắc cơ bản của Công giáo Anh" ("Church of England Fundamentals")* từ Jordan (1999). Nguyên bản

của các trích dẫn của Hippocrates lấy từ tác phẩm *Decorum* của ông, và thông tin về lý thuyết thể dịch của ông và sự tồn tại bền bỉ đầy ngạc nhiên của thuyết này qua thời gian là từ Garrison (1966). Với những ai quan tâm tìm hiểu thêm về tác dụng của hiệu ứng giả dược (placebo), lịch sử của nó và sự phát triển lý thú gần đây thì có thể tìm ở Silberman, S., "*Placebos are getting more effective. Drugmakers are desperate to know why*" (*"Hiệu ứng placebo ngày càng có hiệu quả hơn. Dược sĩ chế thuốc tuyệt vọng vì không rõ lý do"*), Tạp chí Wired Magazine (24/8/2009), có thể truy cập tại trang http://www.wired.com/medtech/drugs/magazine/17-09 /ff_placebo_effect?currentPage=all.

Phần lớn lịch sử y học khi nó liên quan đến lựa chọn, bao gồm quan điểm của Hippocrates về mối quan hệ bệnh nhân-bác sĩ tổng quát hơn, những hướng dẫn của AMA, và các ca của Tiến sĩ Pratt và vị bác sĩ không được nêu tên người Pháp, được lấy từ Katz (1984). Phần trăm số lượng bác sĩ, những người sẽ thông báo cho bệnh nhân về chẩn đoán ung thư, lấy từ Schneider (1998).

Nghiên cứu của tôi về những tác động của lựa chọn lên sự đối phó của các bậc cha mẹ thật sự và cha mẹ giả định được mô tả trong Botti và các đồng nghiệp (2009). Để có cái nhìn bao quát hơn về tập hợp các dữ liệu tương tự, xem Orfali, K., và Gordon, E., "*Autonomy gone awry: A cross-cultural study of parents' experiences in neonatal intensive care units*", Theoretical Medicine and Bioethics, số 25 (4) (2004): 329-365. Trích dẫn đầu tiên từ Hyde có thể tìm thấy ở trang 78 của tác phẩm *The Gift (Tặng vật)*, và phần trích nằm ở trang 80.

Dự báo về bệnh Alzheimer từ Sloane và các đồng nghiệp (2002); con số về ung thư từ "*Probability of Developing Invasive Cancers Over Selected Age Intervals, by Sex, US, 2003-2005*", có ở trang http://www.cancer.org/downloads/stt/CFF2009_ProbDevCancer_7.pdf; và con số về các ca bệnh Parkinson từ trang *"About Parkinson's Disease" ("Về bệnh Parkinson")* của Quỹ Parkinson Quốc gia, có ở trang http://www.parkinson.org/Page.aspx?pid= 225. Với ví dụ đời thực về tình trạng nan giải mà những căn bệnh này gây ra, xem White, J., "*When do families take away the keys? Spokane Woman with Alzheimer's took wrong turn and died*" (*"Khi nào thì gia đình tước đi chiếc chìa khóa? Phụ nữ ở Spokane với bước ngoặt sai lầm của bệnh Alzheimer và qua đời"*), Tạp chí Spokesman-Review, 3/10/1999. Nghiên cứu về những biến chứng của phẫu thuật hậu môn giả được mô tả ở Amsterlaw và các đồng nghiệp (2006), và nghiên cứu của tôi với yogurt nằm trong Botti và Iyengar (2004).

Cái nút được điều chỉnh lấy từ hình ảnh có thể truy cập miễn phí tại trang http://www.psdgraphics.com/psd/3d-red-push-button/, và mô tả của Brehm về việc tại sao bạn sẽ muốn nhấn nó lấy từ Brehm (1966). Trường hợp chất tẩy bị cấm được mô tả trong Mazis và các đồng nghiệp (1973). Phân loại phê chuẩn HMO được lấy từ Blendon và Benson (2001), và nghiên cứu về niềm tin của con người đối với các chương trình chăm sóc y tế được mô tả trong Rechovsky và các đồng nghiệp (2002).

Nghiên cứu rô-bô Robbie được mô tả trong Zanna và các đồng nghiệp (1973). Nghiên cứu giá cả tác động ra sao đến việc tiêu thụ chất cồn và thuốc lá có thể tìm thấy tương ứng ở Chaloupka và các đồng nghiệp (2002) và Becker và các đồng nghiệp (1994). Các loại thuế

tương tự được đề nghị đối với thực phẩm không tốt cho sức khỏe (đôi khi được biết đến như là "Thuế Twinkie"), ví dụ như, ở Jacobson, M. F., và Brownell, K. D., *"Small taxes on soft drinks and snack foods to promote health"* (*"Những loại thuế nhỏ đối với nước giải khát và bánh snack để tăng cường sức khỏe"*), Báo Sức khỏe Cộng đồng của Mỹ, số 90 (6) (2000): 854-857. Sự việc thuế cao hơn có thể khiến những người hút thuốc vui vẻ hơn lấy từ Gruber và Mullainathan (2005), trong khi những vấn đề của Canada với việc đánh thuế quá mức được mô tả trong Gunby (1994). Một năm sau, khi Canada trở nên có phần tai tiếng với vai trò là điểm xuất phát chứ không phải là điểm đến của buôn lậu, thì có một chuyện lý thú ngoài lề, về một mặt hàng buôn lậu khác: bồn cầu xả nước mạnh. Sau điều luật bảo tồn nguồn nước năm 1995 giới hạn những bồn cầu của Mỹ chỉ được phép xả ở mức 1.6 gallon nước cho mỗi lần giật, thì những người cần bồn cầu mạnh hơn buộc phải chuyển lậu bồn cầu qua ngõ biên giới Canada. Những hoạt động này được thực hiện chủ yếu bởi những công dân riêng rẽ hơn là các băng nhóm có tổ chức, có lẽ bởi vì không có tên tội phạm nào muốn có biệt danh Ông trùm bồn cầu.

Mệnh lệnh của Odysseus nằm ở trang 276 trong bản dịch *Cuộc phiêu lưu của Odysseus* của Robert Fagles. Những ai muốn cột mình vào cột buồm khi đi tham quan các sòng bạc có thể làm tương tự tại trang http://www.bancop.net, và những ai muốn mua SnūzNLūz có thể tìm ở http://www.thinkgeek.com/stuff/41/snuznluz.shtml. Câu chuyện đằng sau stickK.com trích từ trang "About", http://www.stickk.com/about.php. *Save More Tomorrow* (*Tiết kiệm hơn vào Ngày mai*) được mô tả trong Thaler và Benartzi (2004), và thông tin thêm về việc giúp người ta đưa ra những quyết định tốt bất chấp bản thân họ có thể tìm trong Thaler, R., và Sunstein, C., *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (*Cú huých: Những Quyết định có Tính Cải thiện về Sức khỏe, Của cải và Hạnh phúc*), Nhà xuất bản Đại học Yale (2008). Trích dẫn của Hamlet là ở Hồi 3, Cảnh 1.

LỜI KẾT THÚC

Trích dẫn mở đầu lấy từ "Little Gidding" và có thể tìm trong Eliot (1943). Tôi gặp gỡ S. K. Jain tại khu nhà của ông ở Bangalore vào ngày 5/1/2009, lúc 11h trưa, vào ngày, giờ mà theo tôi biết là chẳng có ý nghĩa gì về mặt chiêm tinh. Để biết thêm thông tin về hoạt động của ông, hay để có một tiên đoán cho chính bản thân bạn, bạn có thể truy cập trang web của ông http://www.skjainastro.com. Thông tin về cái chết của Aiken Hodge lấy từ Brown (2009) và bài thơ của cha bà nằm ở Aiken (1953).

....

Trừ phi có những ghi chú khác, tất cả các nguồn tin từ Internet nằm ở đây và ở phần tài liệu tham khảo đều dựa trên những nguồn được phép sử dụng tại các địa chỉ đã nêu kể từ ngày 15/10/2009. Nếu nội dung này có thay đổi hay trở nên không thể truy cập kể từ lúc này, thì những phiên bản trước đó có thể truy cập được qua hệ thống Internet Archive tại http://www.archive.org /index.php.

[40] Multirater feedback: thông tin phản hồi từ cấp trên, người cộng tác, đồng nghiệp về cách làm việc của một nhân viên.

Về tác giả

Sheena Iyengar là giáo sư của Trường Kinh doanh Columbia, thuộc Đại học Columbia, đồng thời được bổ nhiệm vào Khoa Tâm lý học. Cô được xem là một trong những chuyên gia nghiên cứu về lựa chọn hàng đầu thế giới, và đã nhận được rất nhiều bằng danh dự, nổi tiếng nhất là Giải thưởng Tổng thống dành cho các Khoa học gia và Kỹ sư khởi đầu sự nghiệp (Presidental Early Career Award) vào năm 2002. Công trình nghiên cứu của cô thường xuyên được khen ngợi trên các tờ báo nổi tiếng phát hành với số lượng lớn, bao gồm Thời báo New York, Tạp chí Phố Wall, tạp chí Fortune, và tạp chí Times, đài BBC, và Đài Phát thanh Quốc gia, cũng như trong các quyển sách bán chạy như Blink (Trong chớp mắt) của Malcolm Gladwell. Sheena hiện đang sống tại thành phố New York cùng với chồng, Garud, và con trai của họ, Ishaan.